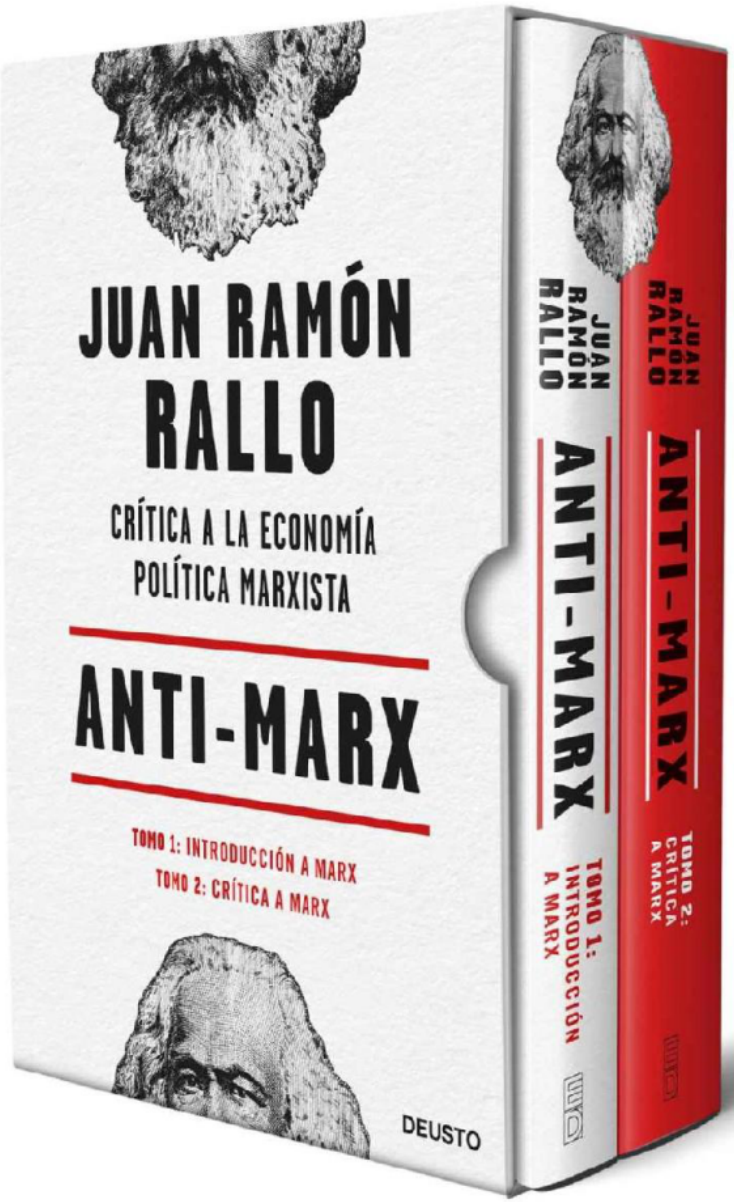
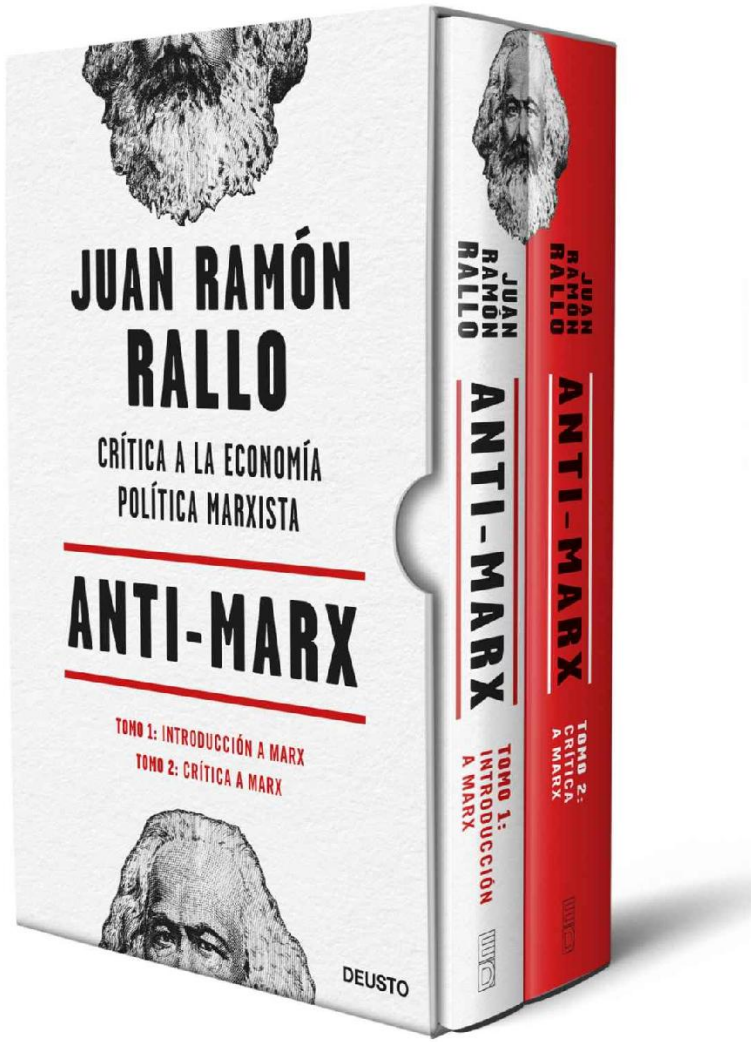

JUAN RAMÓN RALLO
CRÍTICA A LA ECONOMÍA POLÍTICA MARXISTA
ANTI-MARX
TOMO 1: INTRODUCCIÓN A MARX
TOMO 2: CRÍTICA A MARX
DEUSTO
JUAN RAMÓN RALLO
ANTI-MARX
TOMO 1: INTRODUCCIÓN A MARX
JUAN RAMÓN RALLO
ANTI-MARX
TOMO 2: CRÍTICA A MARX



Índice

Portada

Sinopsis

Portadilla

Dedicatoria

Prefacio

Introducción al pensamiento filosófico, económico y político de Marx

El capitalismo, según Marx

1. El valor de las mercancías

2. De la mercancía al capital, a través del dinero

3. La plusvalía

4. Reproducción y acumulación del capital

5. La distribución de la producción agregada entre clases sociales

6. Las crisis dentro del capitalismo

7. El comunismo

Conclusión

Bibliografía

Tomo II

Dedicatoria

Crítica al pensamiento filosófico, económico y político de Marx

1. Crítica a la teoría del valor

2. Crítica a la teoría del dinero y del capital

3. Crítica a la teoría de la explotación

4. Crítica a la teoría de la reproducción y acumulación de capital

5. Crítica a la teoría de los precios de las mercancías y de los ingresos de las clases sociales

6. Crítica a la teoría de las crisis económicas

7. Crítica a la teoría sobre el comunismo

Conclusión

Bibliografía

Notas

Créditos

PlanetadeLibros

Gracias por adquirir este eBook

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos

Fragmentos de próximas publicaciones

Clubs de lectura con los autores

Concursos, sorteos y promociones

Participa en presentaciones de libros

Comparte tu opinión en la ficha del libro

y en nuestras redes sociales:

Explora Descubre Comparte

SINOPSIS

Karl Marx es incuestionablemente uno de los pensadores más influyentes de la historia. Ningún otro autor ha logrado un predicamento similar al suyo en disciplinas tan dispares como la Economía, la Filosofía, la Historiografía, la Sociología o las Ciencias Políticas. Sus ideas han alentado movimientos sociales y políticos de masas que en muchos casos llegaron a tomar el poder y a aplicar un programa revolucionario de inspiración marxista.

De entre toda la abundantísima literatura que existe sobre Marx, este libro de Juan Ramón Rallo es único por dos motivos. En primer lugar, no hay otra obra que ofrezca simultáneamente una revisión sobre Marx y a la vez contra Marx tan extensa y detallada. En segundo lugar, no existe hasta el momento una crítica integral a la teoría económica marxista tan meticulosa y ordenada como la que presenta Rallo.

Este primer tomo está dirigido a presentar el pensamiento marxista, especialmente —aunque no exclusivamente— en su vertiente económica, de un modo sistemático y aséptico: no se pretende ni distorsionar ni caricaturizar a Marx, sino simplemente explicar, del modo más accesible posible, cuáles fueron sus ideas.

Con este fin, Rallo revisa, desmenuza e integra la extensa obra de Marx, desde *La crítica a la filosofía del derecho de Hegel a las Glosas marginales a Adolf Wagner*, pasando por *Los Manuscritos económico-filosóficos de 1844*, *La ideología alemana*, *La miseria de la filosofía*, los *Grundrisse*, las *Teorías sobre la plusvalía*, sus artículos en prensa, sus manifiestos políticos, su correspondencia personal y, por supuesto, los tres monumentales volúmenes de *El Capital*. A través del análisis conjunto de toda esta literatura, auxiliada por el estudio de la obra de Engels y de otros destacados intelectuales marxistas, Rallo consigue exponer de un modo coherente las teorías de Marx sobre el valor, el dinero, el capital, la explotación, los precios, los salarios, las

ganancias, las clases sociales, el crecimiento económico, las crisis económicas y el advenimiento del comunismo. Será en el segundo tomo cuando expondrá los problemas y los errores de todas estas teorías.

En su *Anti-Marx*, Juan Ramón Rallo aborda la titánica tarea de reconstruir y destruir a la vez el pensamiento económico de Marx. Se trata de la más ambiciosa crítica al marxismo escrita hasta la fecha.

EDICIONES DEUSTO

Anti-Marx

Crítica a la economía política marxista

JUAN RAMÓN RALLO

Tomo I: Introducción a Marx

A Darío y a Celeste,

porque este libro también nació con vosotros

Prefacio

Karl Marx ha sido incuestionablemente uno de los pensadores más influyentes de la era contemporánea. Acaso el más influyente de todos. Sus ideas no sólo han arraigado en departamentos universitarios tan dispares como los de Filosofía, Sociología, Economía, Ciencias Políticas, Historiografía, Psicología o Antropología, sino que han alentado la formación de movimientos sociales de masas (como los sindicatos obreros) y de organizaciones políticas que en muchos casos llegaron a conquistar el poder estatal y a aplicar un revolucionario conjunto de medidas que crearon una nueva sociedad de pretendida inspiración marxista.

Ningún otro pensador a lo largo de la historia de la humanidad ha logrado un predominio práctico tan absoluto de sus ideas sobre la vida de miles de millones de personas. Para encontrar un grado de influencia parangonable deberíamos remitirnos a la figura de líderes

religiosos como Jesucristo o Mahoma, o al menos como Lutero, Buda o Confucio. A diferencia de ellos, sin embargo, las ideas de Marx triunfaron desde la ciencia y no desde la fe. O al menos lo hicieron *aparentemente*.

Dada la gigantesca impronta que han dejado las ideas de Marx en la historia reciente de la humanidad, no será necesario extenderse en justificaciones sobre por qué resulta recomendable examinar el pensamiento marxista: cualquier persona que desee entender la sociedad moderna no tiene otro remedio que entender y reflexionar sobre el marxismo. En cambio, lo que sí puede resultar pertinente es responder a la pregunta de cuál es el propósito específico de esta obra, de cómo se estructura y de qué aporta frente a la abundantísima literatura ya existente.

A este respecto, puede resultar útil comenzar aclarando el porqué del título y del subtítulo: *Anti-Marx: crítica a la economía política marxista*. El título, *Anti-Marx*, evoca al *Anti-Dühring*, uno de los libros más conocidos e influyentes del compañero intelectual de Marx durante 40 años, Friedrich Engels. Como su nombre indica, el *Anti-Dühring* fue un libro escrito para criticar las tesis del filósofo socialista Karl Eugen Dühring, el cual a su vez había criticado buena parte de las ideas de Marx. Este tipo de obras, obras dirigidas principalmente a criticar las ideas de otros autores, no fueron precisamente excepcionales dentro de la producción literaria de Marx y

Engels: al contrario, buena parte de sus escritos principales tenían ese propósito. Así, aparte del ya mencionado *Anti-Dühring*, encontramos la *Crítica de la filosofía del derecho de Hegel* (1843), que fue una crítica a Georg Wilhelm Friedrich Hegel; *Sobre la cuestión judía* (1843), una crítica a Bruno Bauer; *La Sagrada Familia* o Crítica a la crítica crítica (1844), una crítica a Bruno Bauer, Edgar Bauer y Max Stirner; *La Ideología Alemana* (1845-1846), una crítica a Ludwig Feuerbach, Bruno Bauer, Edgar Bauer y Max Stirner; *La miseria de la filosofía* (1847), una crítica a Pierre-Joseph Proudhon; *Las teorías sobre la plusvalía* (1863), una crítica a Adam Smith, David Ricardo y otros economistas clásicos y vulgares; y *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana* (1886), una crítica especialmente dirigida contra Hegel y Feuerbach. ¿Y por qué gran parte de las obras más importantes de Marx y de Engels fueron obras dirigidas a polemizar con otros autores? Pues por dos razones. Por un lado, porque la crítica constituye una forma de exponer las ideas propias: al destruir también se construye al lado de lo destruido. Por otro, porque la crítica permite mostrar la superioridad de las ideas que salen victoriosas de la crítica. Si la historia de la humanidad sólo avanza entre contradicciones, la historia

de las ideas también avanza entre contradicciones. En palabras del marxista Nikolai Bukharin ([1919] 1927, 160) que hago mías: «Al criticar los puntos de vista que nos son hostiles, no sólo nos defendemos de los ataques del enemigo, sino que también afilamos nuestras propias armas: criticar el sistema

[ideológico] de nuestros adversarios es una forma de clarificar nuestro propio sistema«. Por consiguiente, no debe entenderse el título de este libro, *Anti-Marx*, como una declaración de animadversión personal hacia Marx, sino más bien como una declaración sobre el propósito de esta obra: ofrecer una crítica al pensamiento de Marx y, de un modo especial, a su pensamiento más específicamente económico. De ahí, justamente, el subtítulo que lo acompaña: *Crítica a la economía política marxista*. En este caso, la referencia que hemos buscado es clara: el subtítulo del libro más importante de Marx, *El capital* (1867, 1885, 1894), es precisamente ése, a saber, *Crítica de la economía política*. Y es que, de la misma manera que, con *El capital*, Marx buscaba revelar los errores que cometía la economía política de su época a la hora de interpretar la realidad del capitalismo, nosotros pretendemos exponer los errores que comete Marx en su reinterpretación del capitalismo. 1

En suma, el propósito de este libro es explicar por qué la teoría del valor, la teoría del dinero, la teoría del capital, la teoría de la explotación, la teoría de los precios, la teoría de las clases sociales, la teoría del crecimiento económico y la teoría de las crisis económicas que desarrolla Marx para analizar el capitalismo son teorías incorrectas. Por qué también lo es su teoría de la historia, su teoría de la libertad o su teoría sobre el funcionamiento del comunismo. Pero para poder criticar todas esas teorías, primero hay que formularlas de un modo coherente y sistemático. Y eso no siempre ocurre con Marx: más allá de que sus textos puedan parecernos más claros o más oscuros, es indudable que algunas de sus teorías sí se le presentan al lector atento de un modo más o menos sistematizado y pulido

—como su teoría del valor, su teoría del dinero, su teoría del capital o su teoría de la explotación—, mientras que otras —como su teoría de las clases sociales, su teoría de los ciclos económicos o su teoría de la libertad— son teorías que no llegaron a ser sistematizadas por Marx y que sólo cabe reconstruir a partir de las ideas fragmentarias del autor en muy diversos textos.

En otras palabras, antes de criticar a Marx, debemos explicar a Marx,

tanto allí donde no existen grandes problemas interpretativos de sus ideas cuanto allí donde sí los hay. De ahí que este libro se divida en

dos tomos. El primer tomo está dirigido a exponer el pensamiento marxista, especialmente

—aunque no exclusivamente— en su vertiente económica, de un modo sistemático y acrítico: no se pretende ni distorsionar ni caricaturizar a Marx, sino simplemente exponer cuáles fueron sus ideas. El segundo tomo, en cambio, sí busca criticar de manera exhaustiva la teoría marxista tal como la hemos presentado en el primer tomo. Ésta, por tanto, podría ser una inicial aportación distintiva frente al resto de la literatura existente: no hay otra obra que ofrezca simultáneamente una revisión sobre Marx y a la vez contra Marx tan extensa y detallada como la de este libro en sus dos tomos.

Sin embargo, creemos que la auténtica aportación diferencial de este libro, más allá de la posible clarificación de algunas de las ideas económicas de Marx, reside en su parte de crítica, es decir, en el tomo segundo. Hasta el momento, no existe ninguna otra crítica integral a la teoría económica marxista tan extensa y ordenada como la que se presenta en este libro. Por ejemplo, una de las invectivas más célebres contra Marx es *La conclusión del sistema marxiano* (1896) de Eugen Böhm-Bawerk. Sin embargo, no sólo se trata de que la crítica de Böhm-Bawerk contra la teoría del valor, la teoría

de la explotación o la teoría de los precios de Marx se presente en una forma bastante más escueta que la que ofrecemos en esta obra, sino que Böhm-Bawerk ni siquiera estudia de manera adyacente la teoría del dinero, la teoría del crecimiento económico, la teoría de las crisis económicas, la teoría de la historia o la teoría de la libertad de Marx. Por consiguiente, más allá de actualizar y ampliar muchas de las críticas que a lo largo del último siglo se han dirigido contra la teoría económica marxista, también suministramos otras muchas nuevas y, sobre todo, las tratamos de integrar de un modo coherente entre sí.

Antes de empezar, sólo resta explicar el sistema de referencias bibliográficas que hemos utilizarlo dentro del texto: dado que las remisiones a *El capital* van a ser continuas, hemos optado por presentarlas de un modo simplificado. *El capital* está compuesto por tres volúmenes y cada volumen se divide a su vez en capítulos y cada capítulo en secciones. Cuando queramos citar un fragmento de *El capital* lo haremos indicando el volumen (C1, C2 o C3), el capítulo y la sección, así como la página de la edición inglesa de Penguin ([1867] 1976, [1885] 1978, [1894] 1981). Por ejemplo, la referencia (C1, 7.1, 285) remite al volumen 1 de *El capital*, capítulo 7, sección 1, página 285. Para todas las demás referencias bibliográficas, nos ceñiremos al

tradicional sistema de citas de Chicago.

Introducción al pensamiento filosófico, económico y político de Marx

De acuerdo con Lenin, Karl Marx (1818-1883) representa la consumación de tres corrientes de pensamiento decimonónicas: «la filosofía clásica alemana, la economía política clásica inglesa y el socialismo francés vinculado a sus doctrinas revolucionarias en general» ([1915] 1964, 50). 2 Aunque no deje de tratarse de una simplificación, esta tríada sí nos proporciona un buen punto de partida para caracterizar las bases del pensamiento de Marx. Así, de la filosofía alemana, Marx extraerá su teoría sobre la evolución de la historia humana: la lógica de los procesos que crean, consolidan y destruyen los distintos modos de organización social de los seres humanos. De la economía política británica, Marx extraerá el análisis sobre las categorías y relaciones de producción: cómo el trabajo interactúa con la naturaleza para generar riqueza y cómo el reparto de esa riqueza engendra conflictos distributivos que divide al hombre en clases sociales. Y del socialismo francés, Marx extraerá la perspectiva de futuro de un mundo poscapitalista: una sociedad sin propiedad privada y sin clases sociales pero a la que sólo puede llegarse a través de la lucha de clases y de la revolución proletaria.

En primer lugar, el enfoque filosófico de Marx, extraído de la filosofía alemana, puede describirse como dialéctica materialista. Aunque Marx jamás llegó a utilizar ese término, su compañero de viaje intelectual a lo largo de 40 años, Friedrich Engels (1820-1895), sí lo utilizó: «Marx y yo fuimos, sin duda, los únicos en salvar la dialéctica consciente de la filosofía idealista alemana, trasplantándola a la concepción materialista de la naturaleza y de la historia» (Engels [1878] 1987, 11). O de manera totalmente explícita: «Esta dialéctica materialista, que durante años fue nuestra mejor herramienta de trabajo y nuestra arma más afiliada, no sólo fue descubierta por nosotros [por Marx y Engels], sino también, y de manera independiente a nosotros e incluso a Hegel, por un trabajador alemán, Joseph Dietzgen» (Engels [1886] 1990, 383-384). 3 La expresión contiene las dos premisas básicas del enfoque filosófico marxista: dialéctica y materialismo, las cuales, a su vez, fueron especialmente desarrolladas por dos filósofos

alemanes de su época, Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831) y Ludwig Feuerbach (1804-1872).

Primero, ¿qué entendemos por dialéctica? Tal como la expone Engels,

la dialéctica, que culmina a comienzos del siglo XIX con Hegel, es una

teoría y un método de investigación de la realidad que parte de la base de que todos los elementos de la naturaleza están interconectados y, por tanto, sujetos a un cambio continuado: «todo se mueve, se transforma, emerge y perece»

(Engels [1878] 1987, 21); «no hay nada inmutable y rígido en el universo, no estudiamos objetos rígidos sino objetos en medio de un proceso […]

materia en movimiento: de eso está compuesto el mundo» (Bukharin [1921]

2021, 82). La dialéctica se contrapone a la metafísica, la cual estudia la realidad desde la perspectiva de que todos los elementos de la naturaleza son independientes y de que, por tanto, no están sujetos a cambio sino a un estado final de reposo. Para la metafísica, antes de poder estudiar los procesos, es imprescindible estudiar en aislado sus partes componentes: de ahí que la metafísica se dedique a catalogar y clasificar los objetos que componen el mundo como si fueran objetos acabados cuyas características y propiedades fueran independientes de los restantes objetos del mundo (por ejemplo, catálogos de plantas o animales).

Para la dialéctica, en cambio, no tiene sentido estudiar los objetos aislados de sus interconexiones pues son esas interconexiones entre objetos las que rompen cualquier armonía, cualquier equilibrio, que pudiese existir en el mundo y, por tanto, lo que somete a esos objetos a cambios continuos.

Por eso, los objetos sólo pueden entenderse plenamente en su interconexión con otros objetos, pues esa interconexión es la que explica su transformación a lo largo del tiempo, es decir, cómo diversos objetos aparentemente distintos son en realidad sucesivas etapas evolutivas de un mismo objeto. Por ejemplo, un gusano, una crisálida y una mariposa son momentos evolutivos distintos de un mismo ser: y sería imposible vincularlos entre sí si los estudiáramos superficialmente como objetos aislados e independientes ni, por tanto, sometidos al cambio. Por consiguiente, si, como hace la metafísica, los objetos se estudian como entes solitarios y aislados del resto, entonces sus transformaciones y sus conexiones evolutivas resultarían ininteligibles: «si no hubiese conflicto, si no hubiese fuerzas opuestas, el mundo no cambiaría, se hallaría en un equilibrio estable; es decir, una quietud completa y absoluta, un estado de reposo que impediría cualquier movimiento» (Bukharin [1921] 2021, 91).

En suma, la dialéctica es dinámica, la metafísica es estática; la dialéctica son procesos, la metafísica son objetos aislados y finales; la metafísica es filosofía natural, la dialéctica es evolución. En palabras de Engels ([1886] 1990, 384):

El mundo no debe ser entendido como una suma de *objetos* terminados, sino como una suma de *procesos*, en el que esos objetos, que son aparentemente tan estables como la imagen mental que tenemos de ellos (los conceptos), atraviesan un cambio ininterrumpido desde que nacen hasta que mueren; un cambio ininterrumpido en el que, a pesar de que todo pueda parecer accidental y a pesar de todos los retrocesos, al final se termina imponiendo un desarrollo progresivo [de esos objetos].

Si aplicamos la teoría y el método dialéctico al análisis de la historia de la humanidad, entonces las distintas formas que adoptan las sociedades a lo largo del tiempo, sus distintas culturas, sus distintas religiones, sus distintas filosofías, sus distintas organizaciones políticas, sus distintas normas jurídicas o sus distintas estructuras económicas dejarán de parecernos diferentes modalidades definitivas e inconexas de organizar una sociedad y pasarán a revelársenos como diferentes «fases transitorias en el curso interminable del desarrollo de la sociedad humana desde formas inferiores a formas superiores» (Engels [1886] 1990, 359). Las formas sociales no son inmutables ni eternas, sino meramente transitorias: son explicables en función de su época y de sus circunstancias (Engels [1886] 1990, 360) y por tanto perecen —están condenadas a perecer— cuando esas circunstancias cambian. Ésa fue la gran aportación de Hegel: «el excepcional sentido histórico en el que se fundamentaba […]. Él fue el primero en tratar de poner de relieve el desarrollo y la coherencia que existe dentro de la historia»

(Engels [1859] 1980, 474).

Precisamente, Hegel buscaba exponer cómo las diversas formas

sociales (políticas, jurídicas, culturales, artísticas o filosóficas) que ha adoptado la humanidad a lo largo de la historia eran en realidad la exteriorización de un proceso histórico más profundo hacia el

autoconocimiento humano, «la odisea de la conciencia en su viaje hacia el autoconocimiento filosófico e histórico» (Sinnerbrink 2007, 11). Más en particular: para Hegel, la historia de la humanidad era la historia del proceso de desarrollo de la mente colectiva de los hombres (a la que se refiere como

«idea absoluta» o «espíritu mundial») hasta alcanzar la autoconciencia: es decir, hasta alcanzar un conocimiento pleno y directo de sí misma como la única realidad universal verdaderamente existente de la cual derivan todo las

demás (Singer 2001, 64-69). Aunque la mente colectiva podría hacer referencia a Dios y cómo Dios se completa en su rencuentro con su creación, también puede hacer referencia simplemente al grado de conocimiento social que los seres humanos han acumulado sobre sí mismos en cada momento de la historia: un grado de autoconocimiento que quedaría reflejado en su cultura, en su arte, en su filosofía y en sus instituciones jurídicas y políticas (Cohen [1978] 2001, 7; Sinnerbrink 2007, 17). El proceso de aprendizaje de la humanidad sería, en este sentido, dialéctico: iría contrastando, por un lado, su incompleta comprensión de sí misma y, por otro, su experiencia; esa contradicción entre su incompleto conocimiento sobre sí misma y su relación empírica con el mundo engendraría nuevo conocimiento sobre sí misma que la iría acercando progresivamente hacia el autoconocimiento pleno. Así, en un principio, la mente colectiva no es consciente de sí misma y sólo alcanza a *sentir* reactivamente los estímulos externos de la naturaleza, tal como les ocurre a los animales; posteriormente, la mente colectiva sí se *percibe* a sí misma dentro de la naturaleza pero siendo la naturaleza algo *ajeno* a ella; y finalmente, la mente colectiva termina descubriendo que la naturaleza externa es en verdad una creación o proyección de sí misma y que, por tanto, la única realidad existente que esa mente colectiva ha de aspirar a conocer es a ella misma, a saber, alcanza la autoconciencia la cual terminará llegando al saber absoluto (Singer 2001, 92-93; Fernández Liria y Alegre Zahonero

[2010] 2019, 177-180). Es decir, que el mundo le es plenamente aprehensible a la humanidad una vez que tiene conocimiento pleno sobre cómo adquiere su conocimiento sobre el mundo: la mente colectiva descubre la ciencia (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 176). Es en ese momento, en el que la mente colectiva alcanza un conocimiento absoluto de sí misma y en el que comprende que la realidad es una exteriorización de sí misma, cuando la humanidad alcanza la libertad (Cohen [1978] 2001, 15-16), esto es, cuando la humanidad, consciente de que toda la realidad es una proyección de su propia mente y que por tanto puede ser sometida a la racionalidad, es capaz de autogobernarse mediante normas e instituciones racionales emanadas de sí misma. Por consiguiente, para Hegel, el progreso evolutivo de la mente colectiva, de las *ideas* de la humanidad sobre sí misma, determina el progreso en los modos de organización de la vida *material* de los hombres.

Así pues, la dialéctica estudia la evolución de los objetos —incluyendo entre esos objetos a la propia sociedad humana— a través de sus

contradicciones. Tres son, en este sentido, las leyes que emplea la dialéctica para explicar el movimiento de la naturaleza y de la historia: la «ley de la interpenetración de los opuestos«, «ley de la negación de la negación» y «ley de la transformación de la cantidad en calidad y viceversa» (Engels [1873-1882] 1987, 356). Para la dialéctica, todo elemento cuenta con otro elemento opuesto, los cuales se excluyen mutuamente pero a la vez también se presuponen recíprocamente («ley de la interpenetración de los opuestos»): el estado líquido del agua se define en parte como la negación del estado sólido o gaseoso del agua; un padre se define como correlativo opuesto a su hijo o como opuesto al varón sin hijos; un cónyuge se define frente a otro cónyuge o frente al estado de soltero, la oruga se define como un estado diferenciado de la mariposa, el capitalista se contrapone al trabajador, etc. La interpenetración de los opuestos constituye el germen de las contradicciones, esto es, de los conflictos internos entre esos elementos opuestos: dado que un opuesto interfiere —en mayor o menor medida— sobre el otro, existirá una tensión o lucha entre ambos mediante la cual cada elemento tratará de prevalecer sobre su opuesto generando reacciones *contradictorias.* «La coexistencia de dos lados contradictorios, su lucha y su fusión en una nueva categoría constituyen el movimiento dialéctico» (Marx [1847] 1976, 168).

Por ejemplo, un cónyuge puede tratar de imponer su voluntad sobre el otro cónyuge o un capitalista puede intentar enriquecerse a costa de su trabajador: y en ambos casos, esa fricción entre ambos elementos opuestos dará lugar a acciones y reacciones de cada uno de ellos sobre el otro. O dicho de otro modo, la contradicción entre dos elementos opuestos origina cambios que en un comienzo tienen un carácter cuantitativo o gradual pero que, merced a la acumulación de cambios cuantitativos, engendran cambios cualitativos que transforman la naturaleza de cada elemento («ley de la transformación de la cantidad en calidad y viceversa»). Por ejemplo, el conflicto entre cónyuges puede escalar hasta consumarse en forma de divorcio, en cuyo caso cada elemento se transforma en uno de sus opuestos, a saber, cada cónyuge se transformará en soltero: una especie de regreso a la situación original de partida previa al matrimonio. Pero, en realidad, esa nueva situación de soltería no será igual a la anterior, puesto que, a lo largo del matrimonio, ambas personas habrán acumulado experiencias que modificarán su perspectiva como solteros («ley de la negación de la negación». Finalmente, la nueva situación de soltería también estará en contradicción con sus opuestos (por ejemplo,

nuevas relaciones matrimoniales) lo que a su vez

desatará procesos contradictorios que transformarán cuantitativa y cualitativamente a los distintos elementos del sistema, dando lugar a nuevos cambios (Bunge 1981, 59). El movimiento de la historia sigue la famosa tríada dialéctica de tesis-antítesis-síntesis o, en términos más actuales,

«equilibrio»- «perturbación del equilibrio»- «nuevo equilibrio» (Bukharin

[1921] 2021, 94).

Un ejemplo paradigmático de este proceso dialéctico es la evolución biológica. De hecho, el propio Engels, en el *Discurso ante la tumba de Marx* ([1883a] 1989, 467), comparó a Darwin con Marx al señalar que «así como Darwin descubrió la ley del desarrollo de la naturaleza orgánica, Marx descubrió la ley del desarrollo de la historia humana». Si una persona se limitara a fotografiar la naturaleza, observaría metafísicamente un conjunto de seres vivos perfectamente formados y aparentemente acabados, como si su existencia —y coexistencia— fuera fruto del azar (o incluso de un diseño inteligente que decidió arbitrariamente otorgarles la forma que hoy poseen).

Sin embargo, todos esos organismos están en realidad interconectados y son el fruto de un *proceso* de evolución que deriva de las contradicciones mutuas a varios niveles (por ejemplo, la competición adaptativa entre presa y depredador): es el estrés al que se ve sometido cada organismo dentro de su hábitat el que lo aboca a un continuo cambio que, en ocasiones, puede ser sólo cuantitativo o gradual pero que en otras —como las mutaciones—

puede ser de tipo cualitativo (dando lugar a nuevos organismos que niegan los originales). Pero ninguna adaptación de ningún organismo al entorno es definitiva, puesto que cada una de ellas generará nuevos conflictos con el resto de los organismos que darán lugar a nuevos cambios cuantitativos y cualitativos, negando la negación.

Por consiguiente, tanto la naturaleza como la historia de la humanidad pueden describirse a través de la dialéctica (Engels [1873-1882] 1987, 545): como una sucesión de cambios necesarios que emanan de las

contradicciones inherentes a los distintos elementos opuestos que componen la realidad. Eso mismo es lo que, como Hegel, pretendía conseguir Marx: comprender la lógica interna detrás de la evolución

de las sociedades humanas, es decir, comprender «las leyes especiales que regulan el origen, la existencia, el desarrollo y la muerte de un determinado organismo social y su sustitución por uno superior» (C1, 102). Y para lograr ese objetivo, Marx no podía limitarse a *redescribir* lo que observaba superficialmente en una determinada sociedad, como si todos sus elementos constituyentes hubiesen

alcanzado su forma definitiva y estuviesen en perfecta armonía. La metafísica, en otras palabras, no le proporcionaba un método de investigación válido para explicar la progresión de las transformaciones sociales. Marx tenía que ir más allá de lo inmediatamente perceptible, de las *formas estáticas* que adoptan contingentemente los distintos elementos que integran una sociedad, a saber, tenía que desvelar el contenido oculto de sus interconexiones inherentemente contradictorias de las relaciones sociales y cómo esas contradicciones provocaban la evolución histórica externamente observable. Por tanto, sólo la dialéctica le proporcionaba un método válido para explicar la progresión de las transformaciones sociales a lo largo de la historia.

Por ejemplo, de Adam Smith, Marx nos dice que emplea dos métodos

antagónicos para el estudio de la economía: por un lado, trata de «sondear las conexiones internas, la fisiología por así decirlo, del sistema burgués»

pero, por otro, «toma los fenómenos externos de la vida tal como parecen y aparecen, de modo que meramente los describe, los cataloga, los recuenta y los reordena bajo definiciones formales» (Marx [1862-1863a] 1989, 390-391). El segundo de estos métodos (metafísico), incompatible con la dialéctica, se limita a redescribir las categorías económicas superficialmente observables en el capitalismo, de modo que contribuye a naturalizarlas como si éstas fueran universales y eternas. No profundiza en el estudio de qué hay detrás de esa forma contingente o por qué esa forma contingente encubre un contenido social determinado, ni tampoco por qué puede llegar a germinar una tensión, una contradicción, entre la forma y el contenido que genere provoque cambios en la forma. Por ello, sólo el primero de los métodos de Smith (el dialéctico), aquel que estudia las interconexiones entre los diversos elementos de la realidad y nos ayuda a comprender la forma que adoptan a lo largo de la historia como resultado de sus contradicciones internas, es realmente válido.

Es decir, que Marx estaba de acuerdo con Hegel en que la realidad no

puede aprehenderse de manera directa a través de su percepción sensorial cruda, puesto que la realidad material ha de ser mediada por el conocimiento científico para poder comprenderla, es decir, ha de ser mediada por ideas:

«Toda la ciencia sería superflua si la forma de apariencia de las cosas coincidiera con su esencia» (C3, 48.3, 956). La realidad debía investigarse mediante aproximaciones (mentales) sucesivas a la misma, haciendo uso de abstracciones simplificadoras pero cada vez menos simplificadoras: es decir,

de representaciones mentales inicialmente imprecisas a representaciones mentales cada vez más rigurosas, referidas todas ellas al mismo objeto material que pretende ser estudiado (Fernández Liria 2019, 65-71). Aunque la dialéctica nos indique que un fenómeno sólo puede ser comprendido en relación con el todo y no de manera aislada, no es imposible comprender inicialmente el todo según lo percibimos sin antes haber reconstruido analíticamente, mediante la abstracción, los fenómenos más simples que se interrelacionan conformando ese todo complejo (Kolakowski [1976a] 1983, 313). Se trata de ir de lo concreto (complejo) a lo abstracto (simple) para regresar de vuelta a lo concreto reinterpretado (complejo aprehensible): Si comenzara por la población [concreto] tendría una representación caótica del todo y, por medio de definiciones más detalladas, llegaría analíticamente a conceptos cada vez más sencillos [abstracto]; pasaría de lo concreto figurado a abstracciones cada vez más sutiles, hasta alcanzar las definiciones más simples. Desde allí debería emprender el camino de regreso, hasta reencontrarme con la población [concreto], pero ésta ya no sería una representación caótica de un todo, sino un rico conjunto de muchas definiciones y relaciones. […] Éste es el método científico correcto. Lo concreto es concreto porque es la síntesis de muchas determinaciones, por tanto la unidad de lo diverso. Aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el efectivo punto de partida y, en consecuencia, el punto de partida también de la intuición y representación. En el primer camino, la representación completa es volatilizada en una determinación abstracta; en el segundo, las determinaciones abstractas conducen a la reproducción de lo concreto por el camino del pensamiento (Marx [1857-1858] 1986, 37-38).

Sin embargo, este punto de unión también fue el punto de separación entre Marx y Engels. Precisamente porque Hegel se aproximó a la realidad a través de representaciones mentales, cayó en la trampa de sostener que la realidad era producto de la mente o, más bien, del

progreso de la conciencia.

Como ya hemos mencionado, Hegel consideraba que el movimiento de la historia estaba determinado por la evolución de la conciencia humana: conforme la humanidad iba adquiriendo un mayor conocimiento sobre sí misma y su relación con el entorno, las formas de organizar la sociedad iban cambiando. Marx, en cambio, rechazaba que el motor de la historia hubiese que buscarlo «en el desarrollo general de la mente humana, sino más bien en las condiciones materiales de vida» (Marx [1859] 1987, 262). Es decir, Marx invertía la relación hegeliana entre ideas y materia: la materia no es un reflejo del desarrollo de la conciencia sino que la conciencia es el reflejo del desarrollo de la materia o, en sus propias palabras, «no es la conciencia la que determina la vida, sino la vida la que determina la conciencia» (Marx y

Engels [1845-1846] 1976, 37). Por ello, sostenía que las contradicciones que provocaban las transformaciones sociales había que buscarlas en las relaciones que los humanos mantenían con su entorno material, no en las ideologías predominantes en cada época que no eran más que un subproducto de esas relaciones materiales. Y ahí es donde Marx incorpora el materialismo de Ludwig Feuerbach.

Así, en segundo lugar, ¿qué entendemos por materialismo? Si hemos descrito la dialéctica como el estudio de las interacciones contradictorias entre los distintos elementos que conforman la naturaleza, la siguiente cuestión que debemos plantearnos es: ¿cuál es el contenido constitutivo de esos elementos? ¿Las ideas o la materia? ¿Son las ideas las que crean el mundo material o es el mundo material el que genera las ideas de los hombres?

Aquellos que sostienen que la materia tiene su origen en las ideas (de los hombres o de los dioses) reciben el nombre de «idealistas»; en cambio, quienes sostienen que las ideas son un subproducto de sus relaciones con el entorno material son los «materialistas» (Spirkin 1990, 26). El idealismo presupone que, de un modo u otro, la mente (o la conciencia) genera la materia (y las relaciones materiales) mientras que el materialismo presupone que la materia genera la mente (o la conciencia):

La gran pregunta básica de toda filosofía, y sobre todo de la filosofía más reciente, se refiere a la relación entre pensar y ser […]. Aquellos que postulan la primacía del espíritu

[de la conciencia] sobre la naturaleza […] conforman el campo de los

idealistas. Quienes consideran que la primacía le corresponde a la naturaleza pertenecen a las distintas escuelas del materialismo (Engels [1886] 1990, 365-366).

Por ello, cuando Marx se declara materialista sólo está expresando que pretende estudiar dialécticamente la realidad partiendo de lo material y no de las ideas que derivadamente los seres humanos han construido sobre ese mundo material:

Mi método dialéctico es, desde su misma base, no sólo diferente al de Hegel, sino exactamente opuesto al mismo. Para Hegel, el proceso del pensar, que llega a transformar en un sujeto autónomo bajo el nombre de «la Idea», es el creador del mundo real y el mundo real es sólo la manifestación externa de la Idea. Para mí, es más bien al revés: lo ideal no es más que el mundo material traspuesto en la mente humana y traducido en sus formas de pensamiento (C1, 102).

A este respecto, Marx se vio inicialmente influido por la antropología materialista de Feuerbach (Marx [1844a] 1975, 388). De acuerdo con

Feuerbach, los hombres habíamos invertido en nuestra conciencia la relación real que manteníamos con Dios: al contrario de lo que sugieren los relatos religiosos, no es Dios quien creó al hombre a su imagen y semejanza, sino que fueron los hombres quienes en su imaginación crearon a Dios como un reflejo idealizado de la esencia humana (Engels [1886] 1990, 364), de aquellas aspiraciones humanas todavía no realizadas plenamente en el mundo material existente:

El hombre —éste es el misterio de la religión— objetiva su esencia y se convierte a su vez en objeto de este ser objetivo, transformado en un sujeto, en una persona; él se piensa como objeto, pero como objeto de un objeto, como objeto de otro ser […]. Cuanto más subjetivo y humano es Dios, tanto más enajena el hombre su propia subjetividad, su propia humanidad, porque Dios es, en y por sí, su yo alienado que se recupera de nuevo simultáneamente (Feuerbach [1841] 2009, 80-81).

El sujeto (el hombre) se convierte en objeto (la creación de Dios) mientras que el objeto (el pensamiento del hombre sobre los atributos ideales de Dios) se convierte en sujeto (Dios creador); el hombre crea una idea (Dios) a la que le atribuye primacía sobre sí mismo. Por eso, Feuerbach postulaba «una nueva filosofía que convierta al *hombre*, *junto con la naturaleza* en la que se ubica el hombre, en el objeto *exclusivo, universal y más elevado* de la filosofía; convierte a la *antropología,* junto con la *fisiología*, en una ciencia universal

(Feuerbach [1843] 1972, 83).

En este mismo sentido, Marx acusaba a los filósofos idealistas de caer en una trampa muy simplona que ya hemos tenido ocasión de revelar cuando hemos hablado sobre el método de investigación de Marx: como las relaciones empíricas entre sujetos o entre sujetos y objetos sólo pueden analizarse a través de ideas o de conceptos que hacen abstracción de los sujetos y objetos concretos que están realmente interactuando, es decir, como los investigadores se aproximan a los fenómenos complejos mediante el uso de abstracciones simplificadoras, los idealistas terminan creyendo que la realidad material concreta es un reflejo de unos conceptos abstractos preexistentes a toda materia (Spirkin 1990, 30) en lugar de reconocer que esos conceptos son meras representaciones en sus mentes de una realidad material concreta preexistente que se les ha ido volviendo más aprehensible gracias a la investigación científica:

Si, partiendo de manzanas, peras, fresas o almendras reales, construyo la idea general de

«Fruta» y, además, voy más allá e imagino que mi idea abstracta de «Fruta» (que deriva de las frutas reales) es una entidad que existe fuera de mí y que de hecho constituye la

verdadera esencia de la pera, la manzana, etc., entonces estoy declarando que la «Fruta»

es la «Fruta» de la pera, la manzana o la almendra. Estoy diciendo, por tanto, que ser una pera no es esencial para ser una pera, que ser una manzana no es esencial para ser una manzana; que lo esencial de todas estas cosas no es su existencia real, perceptible por los sentidos, sino la esencia que yo he abstraído a partir de ellas y que luego les he impuesto, es decir, la esencia de mi idea «Fruta» […]. Las diferentes frutas ordinarias no son más que manifestaciones de la vida de la «Fruta»: son cristalización de «Fruta» en sí misma.

Por consiguiente, con las manzanas, «Fruta» se da a sí misma una apariencia de manzana y en la pera se da una apariencia de pera (Marx y Engels [1844] 1975, 57-59).

El idealismo, por consiguiente, divorcia el pensar del ser y convierte a las ideas en esencias independientes y con vida propia (Spirkin 1990, 59).

Pero los conceptos son sólo representaciones mentales de realidades materiales concretas que, debido a su complejidad, simplificamos

idealmente a través de conceptos generales (Marx [1857-1858] 1986, 101). No son las ideas las que crean a los hombres, sino los hombres los que crean las ideas y las crean para aprehender la compleja realidad.

Ahora bien, de la misma manera que Marx no abrazó acríticamente la

dialéctica hegeliana, tampoco hizo lo propio con el materialismo antropológico de Feuerbach. Para Feuerbach, el hombre creaba las ideas o la conciencia sobre el mundo al percibirlo sensorialmente, pero ¿quién es exactamente ese hombre consciente y cuál es su relación concreta con su entorno? Feuerbach concebía al ser humano de un modo estático y ahistórico: el hombre era una abstracción desconectada de su entorno y que tan sólo se insertaba pasivamente en la naturaleza, contemplándola y reconceptualizándola. Pero la relación del hombre con la naturaleza es activa y pasiva a la vez: el hombre transforma la naturaleza pero, a su vez, es transformado por la naturaleza (Kolakowski [1976a] 1983, 139) o, mejor dicho, el hombre como parte de la naturaleza se autoproduce al transformar con su actividad la naturaleza y al verse influido por ella: el ser humano humaniza la naturaleza y por esa vía naturaliza al hombre (Arteta 1993, 86).

En consecuencia, la conciencia del hombre depende del entorno material en el que se halle y ese entorno material es en parte su propia obra: es un entorno cambiante por la propia acción humana. O dicho de otra forma, el materialismo de Feuerbach era en el fondo metafísico, pues consideraba que las ideas percibidas por el hombre sobre el mundo a través de sus sentidos eran invariantes y definitivas (Spirkin 1990, 59), cuando esas mismas ideas y conceptos están expuestos a la evolución dialéctica. Para Marx, el materialismo de Feuerbach es «un materialismo abstracto […] que excluye el proceso histórico» (C1, 15.1, 494), porque no estudia la religión (y las

ideologías en general) como producto de una época concreta caracterizada por unas condiciones materiales concretas, cuando «toda religión y todo sistema jurídico, todas las ideas que emergen a lo largo de la historia sólo pueden ser entendidas si se entienden las condiciones materiales de vida de la época en cuestión y si todo lo anterior se relaciona con esas condiciones materiales de vida» (Engels [1859] 1980, 469). Decir que el hombre ha creado a Dios es una afirmación incompleta: no es el hombre en abstracto quien ha creado a Dios, sino un hombre concreto, inserto en un contexto social determinado, el que ha creado a Dios (Marx [1845] 1976, 8).

Así pues, «Feuerbach se quedó a mitad de camino, por abajo era materialista y por arriba idealista» (Engels [1886] 1990, 382). Para Marx, el hombre que genera las ideas no es un ser abstracto y ahistórico, sino un ser concreto e histórico, un hombre empírico, que no sólo se inserta pasivamente en el mundo natural a contemplarlo, sino que lo crea y lo transforma activamente a través de su acción productiva (Marx [1845] 1976, 6; Lichtheim 1961, 43) y que, al transformarlo, entra necesariamente en determinadas relaciones sociales con otros seres humanos que terminan transformándolo a él mismo, dado que el hombre es un producto de sus circunstancias sociales, aun cuando esas circunstancias sociales sean en última instancia fruto de la acción de todos ellos (Marx [1845] 1976, 7). «La vida mental de la sociedad es una función de sus fuerzas productivas»

(Bukharin [1921] 2021, 79). La tarea del filósofo materialista no es tanto determinar en general que la religión es un producto del hombre, sino

«explicar, partiendo de las condiciones de vida reales en cada época, las formas en que esas condiciones de vida reales han sido convertidas en dioses» (C1, 15.1, 494): para luchar contra la religión (y, más en general, contra la conciencia prevalente en una época) hay que luchar «contra aquel *mundo*, cuyo *aroma* espiritual es la religión», pues la religión sólo es «el suspiro de la criatura oprimida, es el alma de un mundo sin corazón, así como el espíritu de una situación sin espíritu. Es el *opio* del pueblo» (Marx

[1843-1844] 1975, 175).

De ahí que la tarea de los filósofos no sea meramente contemplativa, sino práctica, transformadora (Marx [1845] 1976, 8): epistemológicamente existe una unidad entre teoría y práctica, entre objeto y sujeto de cognición, y, por tanto, entre verdad y aplicabilidad (Kolakowski [1976b] 1983, 501).

Primero, el cometido de su investigación filosófica no ha de ser la abstracción pura y desconectada de la vida real, sino la vida real misma y

sólo si el investigador social se coloca en el mundo real y se convierte también en objeto de investigación podrá comprender el mundo en su plenitud (Sánchez Vázquez [1967] 2003, 171-172; Tairako 2002); segundo, el conocimiento filosófico ha de ser aplicable al mundo real, es decir, el propósito del conocimiento no es el propio conocimiento sino su capacidad para transformar la realidad material al

reinterpretarla (Sánchez Vázquez

[1967] 2003, 178-181; Kolakowski [1976a] 1983, 149); y, por último, la corrección de ese conocimiento práctico será validada por la propia práctica a lo largo de la historia (Sánchez Vázquez [1967] 2003, 173-175; Avineri 1968, 149), es decir, si sólo el conocimiento filosófico verdadero es aplicable, sólo el conocimiento que logre aplicarse sostenidamente transformando las condiciones materiales existentes será un conocimiento filosófico verdadero (Spirkin 1990, 216-217). Por consiguiente, la filosofía debe estudiar un problema práctico como el religioso (¿por qué el hombre ha inventado a Dios?), exponer cuáles son las condiciones materiales que engendran la conciencia religiosa así como los cambios materiales necesarios para eliminar la religión (¿qué debemos cambiar para que desaparezca la religión?), y validar la veracidad de ese conocimiento práctico a la luz de la historia (¿ha desaparecido la religión tras poner en práctica los cambios materiales diagnosticados?).

En definitiva, lo que tenía Hegel, una teoría dialéctica de la historia, era lo que le faltaba a Feuerbach y lo que tenía Feuerbach, una antropología materialista y no idealista, era lo que le faltaba a Hegel. Marx combina la dialéctica de Hegel y el materialismo de Feuerbach para crear una dialéctica materialista con la que explicar, a partir de las contradicciones materiales presentes en las sociedades humanas, la lógica detrás de las

transformaciones sociales. La dialéctica materialista es una teoría y un método de análisis que explica la evolución de las formas sociales a partir de las contradicciones inherentes a las relaciones que entretejen los hombres con su entorno material, es decir, a partir de la contradicción entre la forma de una sociedad y el contenido material de la misma; puesto que sólo comprendiendo las contradicciones materiales inherentes a cada forma social podremos revolucionar y trascender esas formas sociales: «lo primero que hay que hacer es comprender [el mundo real] en su contradicción y luego revolucionarlo en la práctica eliminando la contradicción» (Marx [1845]

1976, 7).

Ahora bien, ¿cuáles son exactamente esas contradicciones que se hallan en la base de las relaciones del hombre con su entorno material y que determinan la evolución histórica de las distintas formas sociales? El punto de partida de todo ser *humano*, y en virtud del cual se diferencia del resto de los animales, es la producción de los medios

de subsistencia que necesita para reproducir su existencia (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 31): producción que no es más que el resultado de transformar el entorno natural a través de su trabajo (C3, 51, 1023). Pero en la medida en que los seres humanos no producen individual sino socialmente (Marx [1857-1858] 1986; 18, 23), esa producción tendrá un carácter *social* y por tanto requerirá que los seres humanos establezcan determinadas relaciones *sociales* entre sí (Marx [1859] 1987, 263). Esas relaciones sociales se referirán al modo de organizar la producción social —cómo se reparte el trabajo social entre los distintos individuos— y al modo de organizar la distribución de ese producto social —cómo se reparten los frutos de su producción social entre los distintos individuos— y serán relaciones sociales que delimitarán la lo que es materialmente posible producir: toda producción material está necesariamente mediada por las relaciones sociales que entablan los hombres entre sí (Arteta 1993, 91) y, por tanto, no es posible producir materialmente nada que no sea susceptible de insertarse en las relaciones sociales que vigentes en una comunidad humana.

Dicho de otro modo, toda sociedad a lo largo de la historia ha producido y distribuido socialmente sus medios de vida organizando el trabajo para transformar la naturaleza: lo que cambia entre las distintas sociedades históricas no es, desde luego, que todas deban organizar el trabajo de sus miembros *de algún modo* para así cubrir sus necesidades; lo que cambia es el modo históricamente específico en que lo organizan (Marx

[1868a] 1988, 68), la forma social de sus relaciones productivas, y ese modo específico de organizar el trabajo y distribuir sus frutos queda reflejado en el régimen de propiedad vigente dentro de una sociedad (Bukharin [1921]

2021, 191; Cohen [1978] 2001, 63). Al cabo, el régimen de propiedad supone distribuir entre los distintos hombres el poder social sobre los medios de producción y, con ellos, el poder para determinar qué se produce, cómo se produce y para quién se produce. Régimen de propiedad no equivale necesariamente a régimen de propiedad *privada*, puesto que existen otros regímenes posibles de propiedad (como la propiedad comunal) que conducen a otras maneras de organizar la producción y distribución de la

riqueza. Pero en todo caso algún régimen de propiedad, de apropiación, debe regir de facto o de iure dentro de una sociedad porque «toda producción es apropiación de la naturaleza por parte del individuo dentro de y a través de una determinada forma social [de un

determinado régimen de propiedad]. En este sentido, resulta tautológico decir que la propiedad (la apropiación) es una condición para la producción» (Marx [1857-1858] 1986, 25). Por consiguiente, como decíamos, cada sociedad sólo podrá producir aquello que resulte compatible con el régimen de propiedad establecido, de manera que necesariamente existirá una tensión dialéctica entre la producción y las relaciones sociales que organizan esa producción, entre la forma social y el contenido material de una comunidad humana (en ocasiones, la forma social presionará para alcanzar un determinado contenido material en contra de la naturaleza de ese contenido material y en otras ocasiones el contenido material querrá expandirse más allá de los límites que le impone la forma social).

En general, pues, podemos decir que toda sociedad organizará la producción —el hombre y sus instrumentos transformando la naturaleza— a través de una forma social determinada —de un determinado régimen de propiedad—. Según la posición que ocupe cada individuo dentro de la estructura de producción y distribución de una sociedad, podremos agrupar a ese individuo junto a otros que se hallen en su misma posición estructural: hablaremos en tal caso de «clase social». La forma social de organizar la producción dividirá, por tanto, a la población en clases sociales: quienes ejerzan un mayor control sobre los medios de producción orientarán las relaciones de producción y de distribución en su favor y en perjuicio de aquellos otros que no los controlan. Por consiguiente, la contradicción dialéctica fundamental entre clases sociales vendrá expresada en toda sociedad histórica por la relación entre opresores y oprimidos, o entre explotadores y explotados: según la forma histórica que adopte la sociedad, hablaremos de «hombres libres y esclavos, patricios y plebeyos, nobles y siervos, maestros de gremio y oficiales» (Marx y Engels [1848] 1976, 482) o, en una sociedad capitalista, «burgueses y proletarios» (Marx y Engels

[1845-1846] 1976, 431-432), pero en todos los casos, aunque por distintas vías (a través de distintas *formas sociales*), los explotadores les extraerán a los explotados parte del excedente de su trabajo (Bukharin [1921] 2021, 292). Por eso, los intereses de las clases sociales en cualquier régimen de propiedad siempre serán antagónicos e irreconciliables. Y ahí es donde entra

en escena la economía política británica —cuyos máximos exponentes fueron Adam Smith (1723-1790) y David Ricardo (1772-1823)—, la segunda de las patas del pensamiento de Marx ([1852] 1983, 62) por cuanto le proporcionará la anatomía de las relaciones sociales particulares de la sociedad burguesa (Marx [1859] 1987, 262): el

propósito de la ciencia económica reside justamente en estudiar las formas sociales específicas que adopta en cada momento histórico la producción y distribución social de los bienes que necesitan los hombres para reproducir su existencia (Rosdolsky

[1968] 1977, 79; Cohen [1978] 2001, 100). Cada modo histórico de organizar la producción contará con sus propias categorías y sus propias leyes internas, que son las que Marx pretende desentrañar para que la apariencia de las relaciones sociales de producción no enmascare su contenido; y es que «si la forma de apariencia de las cosas coincidiera con su esencia […] entonces toda la ciencia sería superflua» (C3, 48.3, 956). Por ejemplo, una persona puede relacionarse con otras como esclavo o como asalariado según las relaciones sociales que establezca dentro de una sociedad; asimismo, una máquina puede adoptar la forma social de capital o convertirse en un medio de producción socializado según las relaciones sociales que se establezcan entre seres humanos. Y la misión de la ciencia económica debería ser la de evitar que las formas cosificadas que adoptan las relaciones sociales no oculten lo que realmente hay detrás de ellas, es decir, que no oculten el contenido real de las relaciones de producción, así como explicar, como en el caso de la religión, cuáles son las condiciones materiales que determinan esas formas sociales concretas:

¿Qué es un esclavo negro? Un hombre de la raza negra. Una explicación equivale a la otra. Un negro es un negro. Sólo bajo determinadas condiciones un negro se convierte en esclavo. Una máquina de hilar algodón es una máquina para hilar algodón: sólo bajo determinadas condiciones se convierte en capital. Aislada de estas condiciones, la máquina no tiene nada de capital, del mismo modo que el oro no es de por sí dinero, ni el azúcar el precio del azúcar (Marx [1849] 1977, 211).

Un esclavo no es una categoría natural, sino la palabra con la que designamos una determinada relación social por la que una persona se ha convertido en propiedad de otra y por la que, en consecuencia, es manejada como una herramienta de trabajo bajo su control; un asalariado no es más que la palabra con la que designamos a una persona que carece de medios de producción y que, al no poder fabricar por sí solo los medios que necesita para subsistir, se ve forzado a venderle su fuerza de trabajo a otra persona

(un capitalista), quien por tanto lo domina durante la jornada laboral y se termina apropiando del fruto de su trabajo. A su vez, la esclavitud o los asalariados no surgen en cualquier contexto productivo, sino sólo

durante cierta etapa histórica con determinadas características sociales y materiales.

Sin embargo, muchos economistas, a los que Marx descalificaba como

«vulgares», sólo se dedicaban a reflexionar partiendo de las formas sociales predominantes en su época sin cuestionarse qué había detrás de ellas o cuáles eran sus determinantes: tomaban ciertas categorías económicas —

tales como «capital», «dinero», «crédito», «esclavo», «siervo», «interés»,

«renta», «asalariado», «empresario», «terrateniente», etc.— como

inmutables, eternas y naturales (Marx [1847] 1987, 162), cuando en realidad no son más que, como decimos, la denominación cosificada que reciben determinadas relaciones sociales de producción, vigentes durante una determinada etapa de la historia: «Las categorías económicas no son más que las expresiones teóricas, las abstracciones, de las relaciones sociales de producción» (Marx [1847] 1976, 165). Por ejemplo, la esclavitud parece una categoría natural dentro del esclavismo; la servidumbre de la tierra parece natural dentro del feudalismo; y el capital o el trabajo asalariado parecen naturales dentro del capitalismo. Pero esclavo, siervo u obrero sólo son categorías que sinterizan relaciones productivas y distributivas entre hombres, vinculadas a esos períodos históricos concretos y que esconden determinadas relaciones contradictorias entre clases. Por eso, a juicio de Marx, «los economistas vulgares no hacen más que deambular estérilmente en torno a las conexiones aparentes, preocupándose sólo de ofrecer una explicación obvia de los fenómenos más crudos […] [de modo que] se limitan a sistematizar de manera pedante y a proclamar como verdades eternas las ideas más complacientes y fatuas que se forman los agentes productivos de la burguesía acerca de su propio mundo, el cual observan como el mejor de los mundos posibles» (C1, 1.4, 174-175). Al no tratar de desvelar las conexiones internas y contradictorias detrás de las superficiales formas económicas del capitalismo, al limitarse a redescribir y naturalizar el capitalismo en lugar de tratar de comprenderlo desde su misma base, los economistas vulgares meramente actuaban como «sicofantes del burgués»

(Marx [1857-1858] 1986, 203). No contribuían a transformar el mundo sino a consolidarlo con las formas sociales visibles que se habían encontrado y que ocultaban su contenido real.

Marx, en cambio, pretendía entender cómo la historia de la humanidad había terminado generando esas categorías económicas específicas, así como escarbar detrás de ellas para revelar el contenido real que escondían, pues sólo siendo conscientes de ese contenido real y de sus contradicciones con la forma que en un determinado momento adoptan es posible entender hacia qué dirección avanza dialécticamente la historia. Es decir, ¿por qué, durante un determinado contexto histórico, la producción se ha organizado a través del trabajo esclavo o por qué en otro determinado contexto histórico se ha organizado a través del trabajo asalariado? ¿Podría haber sido diferente?

¿Esa forma social de organizar la producción es estable en el tiempo por hallarse en armonía con su contenido material o es inestable por estar en contradicción con él? ¿Qué debería cambiar materialmente para que esas formas sociales desaparezcan y sean sustituidas por otras? Del mismo modo que no bastaba con decir que la religión era un producto del hombre en abstracto, sino que debíamos especificar qué condiciones materiales específicas eran las que generaban al hombre religioso, la economía política ha de aspirar a comprender qué tipo de relaciones materiales del hombre con la naturaleza y del hombre con otros hombres son las que históricamente han conducido a unas formas de la sociedad o a otras.

En este sentido, Marx, como materialista que es, postula que el tipo de relaciones sociales de producción prevalentes en un determinado contexto histórico (a las que él denomina «base», «estructura económica» o «modo de producción») son el resultado de cuánto se hayan desarrollado materialmente las fuerzas productivas de esa sociedad y no de las instituciones políticas, de las normas jurídicas o ideologías predominantes en ese momento (que Marx agrupa dentro del término «superestructura»):

En la producción social de su vida, los hombres establecen determinadas relaciones necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción que corresponden **a una fase determinada de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales**. El conjunto de estas relaciones de producción constituye **la estructura económica de la sociedad, la base real**, sobre la que se levanta **la superestructura** jurídica y política y a la que le corresponden determinadas formas de conciencia social. **El modo de producción** de la vida material condiciona el proceso general de la vida social, política e intelectual. No es la conciencia del hombre la que determina su ser sino, por el contrario, el ser social es lo que determina su conciencia (Marx [1859] 1989, 263) [negritas añadidas].

Más en particular, Marx denomina «base real» de la sociedad o «modo

de producción» o «estructura económica» al conjunto de relaciones sociales

de producción y de distribución que se establecen entre las distintas fuerzas productivas y que dividen a la sociedad en clases sociales (Bukharin [1921]

2021, 180); grosso modo, por tanto, el modo de producción coincidirá con la estructura de las relaciones de propiedad vigente en una sociedad. A su vez, Marx llama «superestructura» o «modo de concepción» (C3, 29, 596; Bukharin [1921] 2021, 274) a todas las restantes exteriorizaciones ideológicas de esa sociedad (sus costumbres, su cultura, su religión, sus normas jurídicas, su estructura política, su arte, etc.), las cuales están *en última instancia* determinadas por su base real. La base real, a su vez, viene determinada por el grado de desarrollo de las fuerzas productivas: «[la base real] siempre se corresponde de manera natural con un determinado grado de desarrollo del trabajo, esto es, de su productividad social» (C3, 47.2, 927). Y

a su vez la superestructura viene determinada por la base real aun cuando también ejerza cierta influencia sobre el modo en que ésta se expresa: «las ideas dominantes no son otra cosa que la expresión ideal de las relaciones materiales dominantes, las mismas relaciones materiales dominantes concebidas como ideas» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 59); «la conciencia del hombre cambia con cada cambio en sus condiciones de vida

[…]. La producción intelectual se transforma cuando lo hace la producción material» (Marx y Engels [1848] 1976, 503); «las relaciones legales y las formas del Estado no pueden explicarse ni por sí mismas ni apelando al desarrollo general de la mente humana, sino que hunden sus raíces en las condiciones materiales de vida» (Marx [1859] 1989, 262).

Figura I

Así, las relaciones sociales de producción y de distribución (el modo de producción o base) se organizan históricamente de tal manera que maximicen el aprovechamiento de las fuerzas productivas existentes así como su ulterior desarrollo y la superestructura adopta aquella forma que permita reforzar y legitimar socialmente ese modo de producción históricamente contingente pero necesario: «Ninguna formación social desaparece antes de que se desarrollen todas las fuerzas productivas que caben dentro de ella, y jamás aparecen nuevas y más elevadas relaciones de producción antes de que las condiciones materiales para su existencia hayan madurado dentro del marco de la antigua sociedad» (Marx [1859] 1989, 263). Ahora bien, si la tecnología cambia lo suficiente y las fuerzas productivas se desarrollan de tal manera que, para su máximo

aprovechamiento y ulterior desarrollo, es necesario modificar las relaciones de producción y distribución (el régimen de propiedad) dentro de esa sociedad, entonces el modo de producción terminará cambiando, es decir, la forma social cambia para permitir el desarrollo del contenido material: Al llegar a una fase determinada de desarrollo, las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes o, por expresarlo en términos jurídicos, con las relaciones de propiedad que habían estado vigentes hasta el momento. De haber sido formas que contribuían al desarrollo de las fuerzas productivas, estas relaciones [de propiedad] pasan a ser sus grilletes, y se abre así una época de

revolución social. Al cambiar la base económica se transforma, más o menos rápidamente, toda la inmensa superestructura erigida sobre ella (Marx [1859]

1989, 263).

La acumulación (cuantitativa) de aumentos de la productividad de las fuerzas productivas termina provocando una transformación (cualitativa) del modo de producción que, a su vez, también altera toda la superestructura que descansaba sobre él. En cierto modo, pues, podemos decir que la tecnología disponible —en el sentido amplio del término— determina las formas sociales a través de las que se organizan las relaciones de producción y éstas generan un marco institucional, ideológico y cultural que las naturaliza y las consolida (Bukahrin [1921] 2021, 147). Del mismo modo que una innovación militar cambia la forma de organizar los ejércitos y de librar la guerra, una innovación productiva modifica las relaciones sociales de producción y distribución:

En la producción, los hombres no sólo establecen relaciones con la naturaleza, sino que cooperan de alguna manera con otros hombres. Para producir, los hombres establecen determinados vínculos y relaciones, y a través de estos vínculos y relaciones sociales, y sólo a través de ellos, es cómo se relacionan con la naturaleza y cómo producen.

Estas relaciones sociales que establecen los productores entre sí, las condiciones en que intercambian sus actividades y participan en el proceso de producción conjunto variarán obviamente según el carácter de los medios de producción. Con la invención de un nuevo instrumento de guerra, el arma de fuego hubo de cambiar necesariamente toda la organización interna de los ejércitos; cambiaron las relaciones mediante las que los individuos podían conformar un ejército y actuar como un ejército, y también cambiaron las relaciones entre los ejércitos.

Por consiguiente, las relaciones sociales dentro de las que los individuos producen, *las relaciones sociales de producción, cambian, se transforman, cuando cambian y se desarrollan los medios materiales de producción, las fuerzas productivas* (Marx [1849]

1977, 211-212).

O dicho de un modo más directo, el molino de vapor genera la sociedad

burguesa:

Las relaciones sociales están íntimamente vinculadas a las fuerzas productivas. Al adquirir nuevas fuerzas productivas, los hombres cambian de modo de producción y al cambiar de modo de producción, al cambiar la forma en la que se ganan la vida, cambian todas sus relaciones sociales. El molino movido a brazo nos da la sociedad del señor feudal; el molino de vapor, la sociedad del capitalista industrial. Los mismos hombres que establecen sus relaciones sociales de acuerdo con su productividad material también producen los principios, las ideas y las categorías que se ajustan a esas relaciones sociales. Por lo tanto, estas ideas, estas categorías, son tan poco eternas como las relaciones que expresan. Son *productos históricos y transitorios* (Marx [1847] 1976, 166).

Es decir, que si bien antes habíamos manifestado que la producción material de una sociedad estaba limitada por la forma de sus relaciones sociales de producción (por el régimen de propiedad), es necesario añadir

ahora que, a su vez, esa forma de las relaciones sociales de producción también está influida por el contenido material de la producción, es decir, por el grado de desarrollo de las fuerzas productivas: cuanto mayor sea el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, más podrá independizarse la organización social de las limitaciones materiales que le impone la naturaleza (Arteta 1993, 96). Por consiguiente, y como señalábamos antes, ambas determinaciones entrarán en contradicción dialéctica: si las fuerzas productivas se desarrollan tecnológicamente y son capaces de alcanzar cotas de producción material superiores a los que posibilita una determinada estructura de relaciones sociales, la estructura de relaciones sociales mutará para permitir esas mayores cotas de producción material y, a su vez, esa nueva estructura de relaciones sociales obligará a las fuerzas productivas a que se desarrollen plenamente dentro de las posibilidades de esa nueva organización social.

Por ejemplo, ¿por qué estuvo vigente la esclavitud durante un determinado período de la historia? ¿Porque la sociedad no contaba con los valores morales adecuados como para reprobarla? No, porque el esclavismo, en ese determinado momento de la historia y dado el grado de desarrollo material de las fuerzas productivas, era el tipo de relaciones sociales que permitía un mayor aprovechamiento de esas fuerzas productivas:

Sin esclavitud no habría algodón; sin algodón no habría industria

moderna. La esclavitud ha dado su valor a las colonias, las colonias han creado el comercio universal, el comercio universal es la condición de la gran industria. Por lo tanto, la esclavitud es una categoría económica de elevada importancia (Marx [1847] 1976, 167).

Es decir, en un determinado momento histórico y dado el desarrollo tecnológico alcanzado hasta ese momento (mediación material de las relaciones sociales), la forma de maximizar la producción material era mediante la esclavitud y, hallándonos en un modo de producción esclavista, sólo podía producirse materialmente aquello que fuese susceptible de ser producido a través de esclavos (mediación social de la producción material).

Dado lo anterior, la ideología sólo podía jugar un papel subordinado: cuando la esclavitud era históricamente necesaria para maximizar la producción social, la ideología predominante legitimaba la esclavitud; cuando la esclavitud no sólo dejó de ser históricamente necesaria para maximizar la producción social sino que incluso se convirtió en un obstáculo para la misma, la ideología predominante dejó de legitimar la esclavitud. Por eso, las causas últimas de las transformaciones sociales y de las revoluciones

políticas no son «resultado de los esfuerzos de la voluntad», sino «producto de las realidades [materiales] de la situación» (Marx y Engels [1850b] 1978, 626). De modo que «la esclavitud no puede ser abolida sin la máquina de vapor y sin la mula de hilar, la servidumbre no puede ser abolida sin mejoras en la agricultura […]. La "liberación" es un acto histórico, no un acto mental, y es alcanzado gracias a las condiciones históricas, es decir, al nivel de la industria, del comercio, de la agricultura, de las interrelaciones y, por tanto, según los distintos estadios de desarrollo» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 38). Por mucho que algunos seres humanos interioricen determinadas ideas morales —como que la esclavitud es mala—, éstas no provocarán ninguna transformación social o política salvo cuando sean compatibles con el grado de desarrollo de la productividad social: aunque en el mundo antiguo hubiesen arraigado fuertes ideales anti-esclavistas, la esclavitud no habría sido abolida de manera permanente porque, como decíamos, habría seguido siendo históricamente necesaria para maximizar la producción social.

Marx, por tanto, no entra a analizar si la esclavitud fue «buena» o fue

«mala»: tanto porque las categorías morales de «bueno» o «malo» forman parte de la superestructura moral de una sociedad que es, a su

vez, determinada por la base material (la esclavitud en Roma o en EE. UU. era considerada «buena» en su momento) cuanto porque «bueno» y «malo»

siempre serán categorías incompletas y parcialmente solapadas desde un punto de vista dialéctico: todo elemento presenta un polo bueno y un polo malo, los cuales interactúan dialécticamente para transformar la realidad, esto es, para continuar avanzando en el desarrollo de la productividad social.

En sus propias palabras: «El contenido es justo en la medida en que se ajuste y se adecue al modo de producción. Es injusto en la medida en que lo contradiga. La esclavitud es injusta desde la perspectiva del modo de producción capitalista, como lo es mentir acerca de la calidad de las mercancías» (C3, 21, 461). En consecuencia, dentro de la lógica interna de cada modo de producción es «justo» que las clases oprimidas estén dominadas, explotadas y subyugadas por las clases opresoras.

Ahora bien, en la medida en que las transformaciones de los modos de

producción implican una alteración del régimen de propiedad dentro de una sociedad y por tanto de la relación de los distintos individuos con los medios de producción, las transformaciones de los modos de producción también modificarán la forma que adopten las clases sociales, esto es, qué individuos

son opresores y cuáles son oprimidos, así como la forma en el que se ejerce esa opresión. De hecho, la muerte de un modo de producción y su sustitución por otro termina siendo el resultado de la lucha entre clases sociales por redefinir de los términos de la dominación. Cuando las contradicciones entre el grado de desarrollo de las fuerzas productivas y el modo de producción que las organiza se vuelven insuperables, entonces las contradicciones internas dentro del modo de producción, que en última instancia se manifiestan en la creciente conflictividad entre clases sociales, se agudizan y terminan derrumbando ese modo de producción y alumbrando otro que permita un mayor desarrollo de las fuerzas productivas (Bukharin

[1921] 2021, 284-285, 301). Dado que son los hombres quienes hacen su propia historia, aunque no la hagan bajo cualquier circunstancia (Marx

[1852] 1979, 103), deberán ser los hombres, a través de la lucha de clases, quienes terminen derrumbando revolucionariamente un modo

de producción cuando éste no sea capaz de desarrollar adicionalmente las fuerzas productivas, esto es, cuando exista una contradicción entre la estructura económica y el progreso de las fuerzas productivas, entre la forma social y el contenido material. Por eso, «la historia de toda sociedad hasta nuestros días no ha sido sino la historia de la lucha de clases» (Marx y Engels [1848]

1976, 482).

Llegamos así al materialismo histórico, a la teoría de la historia de Marx, a la que él mismo califica como «hilo conductor de mis estudios»

(Marx [1859] 1987, 262): una teoría que aplica el materialismo dialéctico (filosofía alemana) a la estructura económica de una sociedad dividida en clases sociales antagónicas (economía política británica) y que nos indica que la contradicción entre el contenido material de una economía (el grado de desarrollo de las fuerzas productivas a la hora de transformar y apropiarse de la naturaleza) y la forma social de la misma (relaciones de propiedad que determinan las relaciones de producción y distribución entre los hombres) exacerba la lucha entre la clase opresora y la clase oprimida, poniendo así en movimiento la historia de la humanidad:

La concepción materialista de la historia parte de la tesis de que la producción de los medios para sostener la vida humana y, junto con la producción, el intercambio de las cosas producidas, constituye la base de todo orden social; de que, en cualquier sociedad que haya surgido a lo largo de la historia, la distribución de la riqueza y la división de la sociedad en clases o estamentos depende de lo que se produce, de cómo se produce y de cómo se intercambian los productores. Desde este punto de vista, las causas últimas de todos los cambios sociales y de las revoluciones políticas no deben buscarse ni en las cabezas de los hombres ni en su mejor conocimiento sobre la verdad eterna o sobre la

justicia, sino en las transformaciones de los modos de producción y de intercambio. No deben ser buscados en la *filosofía*, sino en la *economía* de cada era en particular. Cuando nace en los hombres la conciencia de que las instituciones sociales vigentes son irracionales e injustas, de que la razón se ha tornado en sinrazón y el bien en mal, esto no es más que un indicio de que han tenido lugar cambios silenciosos en los modos de producción y de intercambio, de tal manera que éstos ya no concuerdan con el orden social vigente, adaptado a las condiciones económicas anteriores (Engels [1880] 1989, 306).

Ese movimiento de la historia no es, sin embargo, un movimiento errático y aleatorio, sino que es un movimiento progresivo hacia modos de producción cada vez más elevados: hacia modos de producción donde las fuerzas productivas están cada vez más desarrolladas. Concretamente, el materialismo histórico distingue cinco grandes modos de producción históricos: el tribalismo o comunismo primitivo (IEASU 1957, 17-34), el esclavismo (IEASU 1957, 3-16), el feudalismo (IEASU 1957, 35-66), el capitalismo (IEASU 1957, 67-411) y finalmente el comunismo (IEASU

1957, 412-756). Esos cinco modos de producción pueden, a su vez, agruparse en tres grandes etapas históricas (Elster 1986, 103): sociedades preclasistas (comunismo primitivo), sociedades clasistas (esclavismo, feudalismo y capitalismo) y sociedades posclasistas (comunismo).

Resumimos las principales características de estos cinco modos de producción en la figura de la página siguiente.

El comunismo primitivo es el modo de producción original: los seres humanos habitan en tribus de reducido tamaño que fabrican conjuntamente los bienes que necesitan para subsistir. Se trata de una organización social donde la productividad del trabajo es tan baja que la producción diaria de la tribu apenas es suficiente para posibilitar la supervivencia de sus miembros: no existe un excedente productivo por encima del necesario para reponer las capacidades laborales de los miembros de la tribu. De ahí que los términos de reparto del producto social sean igualitarios (si un miembro de la tribu consume regularmente mucho más que otro miembro, este último no podría sobrevivir) y de ahí que no haya margen para la creación de medios de producción (puesto que todo el trabajo tiene que dedicarse a producir bienes de subsistencia). Y sin posibilidad de reparto desigualitario ni de acumulación de medios de producción, la propiedad privada carece de sentido: no hay nada de lo que apropiarse salvo acaso la tierra que, al sólo poder explotarse colectivamente, también es apropiada colectivamente.

Además, en ausencia de propiedad privada sobre los medios de producción, las clases sociales no existen.

El tribalismo, sin embargo, comenzó a descomponerse cuando emergió la división social del trabajo y por tanto la especialización laboral, lo que incrementó la productividad del trabajo. Esta «primera gran división del trabajo» (Engels [1884] 1990, 259) fue entre la agricultura y el pastoreo, y generó un excedente tanto entre las

poblaciones agrícolas como entre las pastorales, lo que dio paso por primera vez al comercio regular de bienes.

Pero con el surgimiento de este excedente productivo, también emergió la posibilidad de explotación y de acumulación de esos excedentes, es decir, también emergieron las primeras formas de propiedad privada (Engels

[1884] 1990, 260) y, por tanto, de la división de la población en clases sociales. A partir de ese momento, esclavizar a algunas personas empezó a tener sentido económico: si un trabajador ya era capaz de producir más de lo que necesitaba para sobrevivir, entonces apropiarse de ese trabajador para explotarlo (para quedarse con parte de lo que produce) empezó a ser materialmente posible (Engels [1884] 1990, 163).

Figura II

Comunismo primitivo	• Clases sociales: Sociedad sin clases. • Régimen de propiedad: Propiedad comunal de los pocos medios de producción. • Relaciones de producción: Trabajo directamente social. Progresiva división social del trabajo entre pueblos agrícolas y pueblos pastorales. • Relaciones de distribución: Reparto equiproporcional de la producción entre los miembros de la tribu, así como intercambio entre tribus pastorales y agrícolas.
Esclavismo	• Clases sociales: Hombres libres frente a esclavos. • Régimen de propiedad: Propiedad privada sobre la tierra y sobre los esclavos (sólo para los hombres libres). • Relaciones de producción: Sólo los esclavos producen. División social del trabajo entre agricultura y artesanía. • Relaciones de distribución: La práctica totalidad de su producción (salvo un mínimo vital) va a parar a los hombres libres en cuanto dueños de los esclavos. Una parte de esa producción es posteriormente intercambiada, a modo de mercancía, entre los hombres libres.
Feudalismo	• Clases sociales: En el campo, señores feudales frente a siervos; en la ciudad, grandes mercaderes y maestros artesanos frente a aprendices y jornaleros. • Régimen de propiedad: Propiedad feudal sobre la tierra y propiedad privada sobre ciertos medios de producción (entre siervos y artesanos). • Relaciones de producción: En el campo, producen los siervos; en la ciudad, producen los artesanos y los jornaleros. Los señores feudales y los mercaderes no producen nada. • Relaciones de distribución: En el campo, una parte visible de la producción del siervo va a parar al señor feudal en forma de renta feudal; en la ciudad, aprendices y jornaleros son explotados por maestros artesanos (a través de los gremios) y por los mercaderes.
Capitalismo	• Clases sociales: Capitalistas y proletarios. • Régimen de propiedad: Propiedad privada sobre los medios de producción sólo entre los capitalistas. • Relaciones de producción: Producen únicamente los obreros. • Relaciones de distribución: Una parte invisible de la producción del trabajador va a parar a los capitalistas a través de la plusvalía.
Comunismo	• Clases sociales: Sociedad sin clases. • Régimen de propiedad: Propiedad colectiva de los medios de producción. • Principio rector de la producción: Cada cual produce según sus capacidades. • Principio rector de la distribución: La producción se distribuye directamente según las necesidades de cada uno.

En un comienzo, el esclavismo no era la relación productiva predominante, pero conforme prosiguió la división social del trabajo,

ahora entre el campo (agricultura) y la ciudad (artesanía) y, por tanto, conforme

prosiguió la especialización y el comercio, la importancia relativa de las relaciones esclavistas también fue aumentando, dando paso por tanto al modo de producción esclavista, el cual se caracteriza por que el trabajo esclavo constituye la base productiva de la sociedad. En el esclavismo, la sociedad está dividida en dos clases sociales: los hombres libres (o esclavistas) y los esclavos. Los primeros no sólo poseen todos los medios de producción sino que también son dueños de los esclavos mismos (quienes son considerados otros medios de producción más), de modo que se apropian directa y visiblemente del producto entero del trabajo de los esclavos, los cuales sólo reciben de éste lo imprescindible para sobrevivir. Aunque buena parte de la producción de los esclavos va dirigida al autoconsumo de los hombres libres, otra parte sí se destina regularmente al mercado, de modo que nos encontramos con las primeras formas de mercancías (productos humanos para el intercambio en el mercado) y también de dinero.

El esclavismo fue enormemente beneficioso para el desarrollo de las fuerzas productivas (agricultura latifundista y talleres) y de la civilización: La esclavitud hizo posible la división del trabajo a gran escala entre la agricultura y la industria y, por tanto, también posibilitó el helenismo, el florecimiento del mundo antiguo. Sin la esclavitud, no habríamos tenido Estado griego ni, por tanto, arte o ciencia griega; sin esclavitud, no habría habido Imperio romano. Y sin helenismo ni Imperio romano tampoco habríamos tenido a la Europa moderna (Engels [1878] 1987, 168).

Pero, con el paso del tiempo, sus contradicciones internas lo condujeron a la parálisis: el modo de producción esclavista necesitaba cantidades expansivas de esclavos para seguir creciendo y desarrollando las fuerzas productivas y, dado que la principal fuente para la obtención de nuevos esclavos era la guerra, los Estados esclavistas se volvieron crecientemente militaristas, lo que socavó la prosperidad de sus economías internas.

Además, la resistencia de los esclavos a ser explotados no sólo condujo a crecientes insurrecciones frente a los esclavistas, sino que los costes de supervisar, coordinar, vigilar y mantener sumisos a centenares de millares de esclavos se volvieron prohibitivos para sus dueños, lo que provocó que el esclavismo a gran escala dejara de ser provechoso (Engels [1884] 1990, 248). Es decir, las fuerzas productivas ya no pudieron seguir desarrollándose bajo el esclavismo y la estructura económica se reorganizó en consecuencia para posibilitar nuevos

desarrollos. En particular, los propietarios de los grandes latifundios, que hasta entonces habían sido explotados por esclavos, dividieron esos latifundios en minifundios, los cuales fueron cedidos, con

gravámenes asociados, a sus antiguos esclavos o a otros hombres libres arruinados. Nació así la servidumbre y con la servidumbre, el feudalismo.

El modo de producción feudal se fundamentaba en la propiedad de la

tierra por parte del señor feudal (que podía ser tanto la nobleza como el clero) y en su alquiler a perpetuidad a los siervos (Marx [1857-1858] 1986, 406): éstos, en consecuencia, se volvían dependientes del señor feudal, es decir, adquirirían ciertas obligaciones hacia el señor feudal a cambio de su derecho a trabajar la tierra. En particular, el siervo explotaba la tierra con sus propias herramientas (C3, 47.2, 926) a cambio de pagarle una renta —

monetaria, en especie o en tiempo de trabajo— al señor feudal. De ese modo, y a diferencia de lo que ocurría en la esclavitud, se incentivaba a los siervos a ser productivos y a efectuar inversiones en sus parcelas (puesto que retenían toda la producción que excediese a la renta de la tierra) y los señores feudales (antigua clase esclavista) se seguían apropiando de parte de un excedente productivo creciente. La distribución de la producción social bajo el feudalismo era inicialmente una distribución directa: el señor feudal se apropiaba de la renta feudal y el resto de la producción permanecía, mayoritariamente para el autoconsumo, en manos de los siervos. No se producía para el intercambio sino para el uso propio (Marx [1859] 1987, 389).

Sin embargo, el feudalismo terminó engendrando las ciudades como centros industriales. En un principio, las ciudades también estaban sometidas al señor feudal, pues formaban parte de sus dominios, de modo que le abonaban la renta feudal, pero pronto comenzaron a reclamar autonomía política para liberarse de tales cargas. En esta lucha por la liberación de la ciudad contra el señor feudal resultó esencial que los artesanos se unieran como clase social frente a la nobleza feudal: ahí encontramos el origen histórico de los gremios, los cuales pasaron a regular deliberadamente la calidad y el precio de las mercancías e incluso podían adquirir mancomunadamente las materias primas que necesitaban. Dentro de cada gremio, tuvo lugar una estratificación entre maestros de gremio, aprendices y jornaleros: los primeros eran los dueños de los talleres, los segundos vivían en el taller y aprendían el oficio sin una remuneración monetaria y los

terceros eran asalariados de los primero. Dado que el gremio limitaba la cantidad de maestros que podía haber por industria, éstos empleaban sus derechos de monopolio para explotar a sus aprendices y jornaleros

pagándoles un salario (monetario o en especie) inferior al valor de lo producido.

El incremento de la productividad artesanal llevó a que los centros urbanos comenzaran a intercambiar con otros centros urbanos y con el propio campo, de modo que en este caso la distribución de muchos productos no se efectuaba directamente, sino en forma de mercancía. Al respecto, también emergió dentro del feudalismo un intermediario especializado en facilitar este tipo de comercio, sobre todo conforme fue expandiéndose hacia áreas geográficas cada vez más extensas. Ese intermediario eran los mercaderes, los cuales fueron amasando una fortuna en forma de capital mercantil mediante el cual devinieron capaces de explotar a los pequeños talleres de las ciudades, incrementando de ese modo su capital. Asimismo, en la medida en que el dinero fue volviéndose cada vez más importante para adquirir medios de producción o bienes de consumo, también hicieron su aparición los usureros, esto es, aquellos que acumulaban dinero para prestarlo a interés (C3, 36, 729).

Pero, nuevamente, el desarrollo de las fuerzas productivas dentro del feudalismo encontró sus propios límites: el feudalismo se basaba en producción agraria y manufacturera a pequeña escala sobre todo orientada al autoconsumo, lo que impedía las grandes inversiones de capital en la agricultura y en la industria para poder movilizar a un gran número de trabajadores dentro de una misma explotación, para poder dividir internamente a gran escala el trabajo dentro del agro o del taller y, sobre todo, para incorporar maquinaria pesada. Las propias regulaciones feudales, como las de los gremios, obstaculizaban la acumulación de capital y limitaban la contratación de jornaleros para evitar que un determinado taller se volviera preponderante frente al resto (C1, 11, 423). De ahí que fuera emergiendo en su interior una nueva clase social, la burguesía (los mercaderes, los usureros, los maestros de los talleres más grandes y productivos), que no pretendía producir para el autoconsumo, sino para el intercambio con el propósito de revalorizar su capital: esa nueva clase social fue combatiendo para desmantelar el feudalismo, expropiando tierras a los minifundistas (generándose así una nueva generación de propietarios latifundistas) y reclamando el levantamiento de las restricciones a la competencia propias de los gremios (naciendo así una nueva generación de grandes industriales que iban conquistando

cuotas crecientes del mercado).

Es decir, del vientre del feudalismo nació el capitalismo: la acumulación

cuantitativa de relaciones de producción no para el autoconsumo sino para el intercambio terminó generando un salto cualitativo que transformó el modo de producción (C3, 20, 452-454) desde el feudalismo al capitalismo (Pryor 1996).

El capitalismo no es más que un modo de producción en el que una minoría social (los capitalistas o burgueses) monopolizan los medios de producción y, por tanto, los obreros (o proletarios) se ven forzados a venderles su fuerza de trabajo a un precio que es inferior al valor que generan durante su jornada laboral: de ahí que los capitalistas se apropien de parte del tiempo de trabajo de los obreros (al igual que el esclavista se apropiaba de parte del tiempo de trabajo del esclavo o el señor feudal de parte del tiempo de trabajo del siervo) pero lo hacen de un modo mucho menos transparente que en otros modos de producción: el salario parece la remuneración propia del trabajo y el beneficio la remuneración propia del capital, enmascarando así la transferencia de tiempo de trabajo que se produce desde el trabajador al burgués. La función histórica del capitalismo no es otra que acelerar la acumulación de nuevos medios de producción (con la forma social de acumulación de capital), pero, conforme la explotación adicional de los trabajadores vaya volviéndose incapaz de rentabilizar suficientemente todo el capital acumulado como para posibilitar que los capitalistas sigan acumulando nuevos medios de producción, entonces el capitalismo irá llegando a su fin y, revolución proletaria mediante, dará paso al comunismo —o al socialismo, pues Marx y Engels utilizan

indistintamente ambos términos como sinónimos para hacer referencia a un

mismo modo de producción (Bottomore [1983] 1991, 103).4

En el comunismo, y dado todo el hiperdesarrollo histórico previo de las fuerzas productivas (lo cual permitirá que las relaciones sociales adopten la forma que la sociedad necesite que adopten para producir materialmente aquello que la sociedad desee de manera consciente y racional), la propiedad de todos los medios de producción estará colectivizada, de modo que las clases sociales desaparecerán y las formas sociales se adaptarán pasivamente a su contenido material, serán un reflejo transparente del mismo. Todo el mundo contribuirá a

producir de acuerdo con sus capacidades y recibirá bienes en función de sus necesidades. Una comunidad fraternal y solidaria donde el ser humano se reencuentra con su naturaleza comunal. Marx obtuvo la perspectiva sobre el futuro comunista del movimiento socialista francés: Henri de Saint-Simon (1760-1825) y Charles Fourier (1772-1837), a

quienes, junto al británico Robert Owen (1771-1858), calificó de «socialistas utópicos» (Marx y Engels [1848] 1976, 514). De ellos, Marx extrajo la crítica frontal al capitalismo existente —con sus desigualdades, los enfrentamientos entre clases, el conflicto capital-trabajo, la falta de solidaridad, la deshumanización o la anarquía productiva— y la perspectiva de crear una nueva sociedad donde el ser humano dejara de estar alienado (propiedad colectiva de los medios de producción, fin de la explotación, trabajo vocacional, solidaridad, tiempo libre, etc.). Sin embargo, estos socialistas utópicos carecían de una teoría de la historia que explicara la inevitable emergencia del comunismo desde las entrañas de las

contradicciones internas del capitalismo y a manos del proletariado como sujeto revolucionario: sus propuestas de reforma social eran reformistas en lugar de rupturistas y aspiraban a abolir el antagonismo entre clases sociales sin abolir las condiciones materiales que lo engendraban; de ahí que su socialismo no fuera científico sino utópico (Marx y Engels [1848] 1976, 515-516). Dicho de otro modo, siendo todo progreso fruto de las contradicciones (Marx [1847] 1976, 132), los socialistas utópicos abogaban por abolir anticipadamente las contradicciones aun renunciando al progreso que éstas podían seguir generando: de ese modo se convertían en el reverso de los economistas burgueses, quienes abogaban por mantener

indefinidamente las contradicciones apelando al progreso que éstas generaban (Marx [1862-1863b] 1989, 395): sólo el socialismo científico que representaba Marx abogaba por abolir esas contradicciones una vez que hubiesen engendrado todo el progreso material del que eran capaces. No sólo se trataba de cambiar las relaciones de distribución manteniendo las de producción, sino de revolucionar ambas (Marx [1875] 1989, 88). Pese a este error central del socialismo utópico, sus ideas no sólo sirvieron para «ilustrar a los trabajadores» (Marx y Engels [1848] 1976, 516), sino también para proporcionar a Marx una inspiración sobre algunas características del modo de producción poscapitalista. El socialismo francés, pues, constituye la tercera pata del pensamiento de Marx junto a la filosofía alemana y a la economía política británica.

En suma, cada modo de producción histórico conduce al máximo

desarrollo posible de las fuerzas productivas que es posible alcanzar dentro del mismo: cuando un modo de producción deviene incapaz de seguir desarrollando adicionalmente las fuerzas productivas, entonces las contradicciones internas, a través de la lucha de clases, terminan

transformando la estructura económica, y a través de ella la superestructura, para avanzar hacia un nuevo modo de producción: «Todas las formas de sociedad hasta el presente han sucumbido por el desarrollo de la riqueza o, lo que es lo mismo, de las fuerzas productivas sociales» (Marx [1857-1858]

1986, 464). El comunismo primitivo terminó dando paso al esclavismo, el esclavismo al feudalismo, el feudalismo al capitalismo y el capitalismo terminará dando paso al comunismo. No es que esa evolución precisa de los modos de producción estuviera predeterminada a ocurrir de esa manera exacta ni tampoco resulta imprescindible que toda sociedad existente siga esa misma trayectoria, pero sí es una sucesión histórica de modos de producción que puede explicarse dialécticamente a partir de las contradicciones presentes en su base material (Engels [1878] 1987, 124-125), esto es, a partir del progresivo agotamiento de su capacidad para desarrollar históricamente las fuerzas productivas.

Figura III

Ahora bien, para que los hombres transformen las relaciones de producción que los oprimen es necesario no sólo que esas relaciones de producción se hayan vuelto incompatibles con el desarrollo adicional de las fuerzas productivas, sino que esos hombres sean conscientes de ello y de que, en consecuencia, se organicen como clase

consciente que busca eliminar el modo de producción vigente y engendrar uno nuevo. Ésa es precisamente la función *práctica* —y no meramente reflexiva o contemplativa— del materialismo histórico: mostrar que los modos de producción son históricamente contingentes, sacar a la luz sus contradicciones, revelar quiénes son los explotadores y los explotados, exponer los mecanismos específicos por los que se desarrolla la explotación

en cada etapa de la historia y, en suma, servir de antorcha para que las clases oprimidas reclamen su emancipación cuando haya llegado materialmente la hora de reclamarla.

La historia, salvo para las versiones más extremas del materialismo histórico, no está plenamente determinada de antemano al margen de los seres humanos que producen la historia: la estructura económica condiciona la dirección de la historia, e incluso puede imposibilitar determinados rumbos de la historia, pero en última instancia son «los hombres [quienes]

hacen su propia historia»; es verdad que no la hacen «a su libre arbitrio, bajo circunstancias elegidas por ellos mismos» sino que la hacen «bajo aquellas circunstancias con las que se encuentran directamente, que existen y les han sido legadas por el pasado» (Marx [1852] 1979, 103), pero incluso ellos mismos poseen, colectivamente, la capacidad de modificar esas

circunstancias (Marx [1845] 1976, 7). Pero para modificarlas es necesario que entiendan cuándo, por qué y cómo pueden colectivamente modificarlas:

«la historia no culmina en la contemplación intelectual del pasado, sino en la transformación deliberada del futuro» (Lichtheim 1961, 40). Y ése es precisamente el tipo de estudio que pretende desarrollar Marx en su obra cumbre, *El capital*: analizar de manera materialista y dialéctica «la ley económica que rige el movimiento de la sociedad moderna [de la sociedad capitalista]» (C1, 92; Marx [1871-1872] 1987, 67). Exponer la forma y el contenido de las principales categorías económicas burguesas para así describir sus contradicciones y, comprendiendo esas contradicciones, poder superarlas en la práctica. Mostrarnos el capitalismo tal cual realmente es y no sólo tal cual nos *parece* que es: un modo de producción con sus luces y sus sombras, con sus coaliciones y sus conflictos de clase, con su estructura y su superestructura, con sus contenidos materiales y sus formas sociales pero, sobre todo, con su inicio y con su final.

El capitalismo, según Marx

Si toda la producción procede del trabajo, es decir de la transformación de la naturaleza a través del trabajo humano, ¿cómo es posible que quienes no trabajan terminen apropiándose de una porción de la producción total dentro de una economía capitalista? ¿Cómo es posible, además, que esa porción de la producción total que va a parar a quienes no trabajan crezca en términos absolutos y relativos con el paso del tiempo? ¿Es sostenible a muy largo plazo este modo de organización de la sociedad o, en cambio, está condenado a desaparecer por la contradicción radical que supone que a quienes no producen les sea distribuida una porción cada vez mayor de lo producido? Y si esta organización económica no es sostenible en el tiempo,

¿qué otra organización económica la sucederá? Éstas son las preguntas fundamentales que Marx se plantea en su análisis del sistema capitalista: un sistema económico donde los capitalistas no producen con su trabajo pero, a pesar de no hacerlo, terminan apropiándose de una parte creciente de la riqueza que sí producen —y sólo producen— los trabajadores. Y la respuesta que termina alcanzando es, de manera muy resumida, la que sigue.

El capitalismo es un modo de producción histórico, posterior al feudalismo y previo al comunismo. Su estructura económica está caracterizada por el hecho de que una minoría de personas —la clase capitalista— posee en exclusiva la totalidad de los medios de producción mientras que la mayoría de la población carece de ellos y, en consecuencia, se ve forzada a vender su capacidad laboral en el mercado —convirtiéndose así en clase obrera—. Los capitalistas compran esa capacidad laboral para transformar sus medios de producción en bienes económicos que puedan ser vendidos en el mercado (mercancías) a unos precios superiores a sus costes: el objetivo de los capitalistas es obtener un beneficio monetario sobre su inversión inicial; es decir, el objetivo de los capitalistas es revalorizar su capital y hacerlo, además, de manera continuada. El origen de esta revalorización perpetua del capital, de la ganancia del capitalista, reside en la plusvalía, a saber, en aquella porción de la jornada laboral durante la cual el obrero trabaja para el capitalista sin que éste se la remunere: el origen de la plusvalía, pues, reside en que el obrero, por el hecho de carecer de medios de producción suficientes como para fabricar bienes económicos por su cuenta,

se ve forzado a trabajar durante más horas que las que el capitalista le remunera a través de su salario. Por tanto, el origen de la plusvalía

reside en última instancia en la misma estructura económica del capitalismo: la desigual distribución de los medios de producción es la que posibilita que la clase capitalista *explote* a la clase obrera. Ésa es su contradicción fundamental: los que tienen no hacen y los que hacen no tienen, pero los que no hacen parece que sí hacen e incluso, en sus formas más extremas, que lo hacen todo.

Además, el desarrollo del sistema capitalista no contribuirá a revertir esta desigual distribución inicial de los medios de producción que posibilita la explotación del trabajador: cuanto más capital acumulen, revaloricen y reinviertan los capitalistas, tanto más se desarrollará la productividad del trabajo, pero al mismo tiempo tanto más se ensanchará la brecha que existe entre los que tienen y los que no tienen, entre la propiedad capitalista y la (nula o cuasi nula) propiedad obrera. El capitalismo es, por tanto, un modo de producción que se reproduce a sí mismo de manera amplificada: cada vez más trabajadores tienen menos y cada vez menos capitalistas tienen más, lo que conduce a una explotación cada vez más amplia y profunda. Pero esta extensión e intensificación de la explotación no bastará a largo plazo para permitir rentabilizar todo el enorme capital que se ha acumulado durante el período histórico en el que este modo de producción ha prevalecido: la plusvalía agregada tenderá a crecer a un ritmo más lento que el capital agregado, de modo que la rentabilidad de las inversiones de los capitalistas será decreciente y acabará siendo insuficiente como para continuar acumulando capital y desarrollando la productividad del trabajo. En ese momento, el capitalismo habrá cumplido plenamente su función histórica y, a través de una revolución liderada por la clase obrera, será reemplazado por el comunismo, el último de los modos de producción de la historia y aquél que abolirá las clases sociales, la explotación, los antagonismos económicos, el trabajo no vocacional y la alienación humana.

¿Cómo llega Marx a todas estas conclusiones tan *aparentemente* controvertidas? En el resto de este primer tomo trataremos de explicarlo exponiendo con detalle los argumentos de Marx al respecto. Para ello, hemos dividido este primer tomo en siete capítulos que exponen siete aspectos básicos acerca de las categorías y de los procesos económicos del capitalismo. Más en particular:

Capítulo 1. El valor de las mercancías: Todos los productos adoptan la forma social de «mercancías», las cuales se producen e intercambian según sus valores.

Capítulo 2. De la mercancía al capital a través del dinero: El intercambio de mercancías según sus valores conduce inevitablemente

a la emergencia del capital por la aparición previa de encarnación autónoma del valor como es el dinero.

Capítulo 3. La plusvalía: Los capitalistas obtienen la plusvalía, con la que revalorización su capital, mediante la explotación del obrero, a saber, comprando su fuerza de trabajo por un valor inferior al que el obrero genera durante la jornada laboral.

Capítulo 4. Reproducción y acumulación de capital: La separación entre trabajadores y medios de producción se acrecienta conforme más plusvalía extraen los capitalistas de los trabajadores, lo que permite consolidar y profundizar en las relaciones de explotación.

Capítulo 5. La distribución de la producción agregada entre clases

sociales: Cada capitalista individual recibe una porción de la plusvalía agregada que el conjunto de la clase capitalista ha extraído a costa del conjunto de la clase obrera.

Capítulo 6. Las crisis dentro del capitalismo: Cuanto más capital inviertan el conjunto de capitalistas, tanto más tenderá a descender la plusvalía agregada en relación con el capital agregado y este descenso tendencial de la tasa general de ganancia abocará al capitalismo a una crisis sistémica.

Capítulo 7. El comunismo: El comunismo reemplazará al capitalismo tras esa crisis sistémica y completará la emancipación de la humanidad.

Es importante darse cuenta de que cada capítulo es una consecuencia dialéctica del anterior: que las mercancías se intercambien según sus valores (capítulo 1) las aboca a que se terminen intercambiando como capitales (capítulo 2), pero para poderlas intercambiar como capitales es necesario explotar a los trabajadores extrayéndoles la plusvalía, lo cual presupone la separación entre el trabajador y los medios de producción (capítulo 3). La explotación recurrente de los trabajadores por parte de los capitalistas conducirá a reproducir amplificadamente esa separación entre el trabajador y los medios de producción, es decir, contribuirá a reproducir

amplificadamente las condiciones estructurales que posibilitan la explotación (capítulo 4) pero al mismo tiempo, y debido al modo en que se

distribuye competitivamente la plusvalía agregada en el interior de la

clase capitalista (capítulo 5), también irá socavando la capacidad de los capitalistas a continuar acumulando capital, condenando así al capitalismo a una crisis sistémica (capítulo 6) de la cual emergerá el comunismo (capítulo 7). La organización de los capítulos es, por tanto, una secuencia lógica del desarrollo del sistema capitalista desde sus formas más simples (la mercancía) a sus manifestaciones más complejas (la ley de la caída tendencial de la tasa general de ganancia), pero estando las segundas implícitas desde un comienzo en las primeras.

Esta aproximación metodológica, la progresión dialéctica desde los fenómenos más simples a los fenómenos más complejos del capitalismo, es exactamente la misma que siguió Marx. De hecho, nuestros capítulos 1 a 3

se corresponden esencialmente con el volumen 1 de *El capital*, el capítulo 4

nos remite al volumen 2 y los capítulos 5 y 6 están extraídos del volumen 3, mientras que el capítulo 7 es una reconstrucción de los argumentos expuestos dispersamente por Marx y Engels en sus distintas obras puesto que ninguno de ellos expuso de manera sistemática en un único texto cómo se llegaría a y cómo se desarrollaría el modo de producción comunista.

Cada uno de esos capítulos, además, hallará réplica en sus correlativos capítulos del segundo tomo de esta obra, de modo que el lector puede optar por leer ambos tomos de manera intercalada (el resumen de la teoría marxista del valor presentada en el capítulo 1 del primer tomo seguida por la crítica a la teoría marxista del valor presentada en el capítulo 1 del segundo tomo) o de manera sucesiva (todo el tomo primero y acto seguido todo el tomo segundo. Personalmente, recomendamos una primera lectura sucesiva de ambos tomos, pues sólo entendiendo la totalidad del pensamiento marxista podrá entenderse adecuadamente la crítica. No obstante, si en el futuro el lector quiere profundizar en la crítica a algún apartado específico de la teoría marxista, la lectura intercalada de pares de capítulos concretos sí resulta adecuada.

1

El valor de las mercancías

El análisis del capitalismo ha de empezar necesariamente por el estudio de la forma más simple en la que se subsumen la mayoría de

las relaciones sociales dentro de esta estructura económica: la mercancía (C3, 51, 1019).

No hemos de empezar a estudiar el capitalismo por el *capital*, pues el capital es una relación social más compleja que presupone la mercancía y, por tanto,

«sería un error intentar derivar las propiedades específicas […] de las mercancías como mercancías partiendo de su carácter como capital» (C2, 2.2, 161). Hemos de arrancar nuestra investigación con la manifestación más abstracta posible de las relaciones sociales de producción dentro del capitalismo, con la forma más elemental de riqueza dentro de este sistema económico (C1, 1.1, 125), con su mismísima «célula económica» (C1, 90).

Sin mercancías no puede haber capitalismo y sin capitalismo tampoco

puede haber mercancías, al menos no como forma predominante de organizar las relaciones de producción y distribución. Antes del capitalismo,

«la mayor parte de los productos […] no son fabricados como mercancías

[…], no son mercancías […]. [Antes del capitalismo], los productos sólo se transforman en mercancías en algunos casos específicos […] y en algunas esferas productivas concretas» (Marx [1862-1863b] 1989, 300). Es decir, que «sólo [en el capitalismo] la mercancía se convierte en la forma general de producción» (Marx [1862-1863b] 1989, 301). Pero ¿podría haber al menos una economía basada en la producción generalizada de mercancías que no fuera una economía capitalista? Para Marx, no sólo se trata de que *únicamente* con el surgimiento del capitalismo «la producción de mercancías se generaliza y se convierte en la forma típica de producción», sino que, además, la propia mercancía está presionada a convertirse en capital por su

«propia dialéctica, interna e inexorable» (C1, 24.1 729): por tanto, toda economía basada en la producción y distribución a gran escala de mercancías será una economía capitalista.

No obstante, de la misma manera que no podemos entender el concepto

de capital sin abstraer previamente la forma más simplificada de mercancía, tampoco podremos entender las dinámicas de una economía capitalista sin

entender previamente las relaciones más simples de una economía donde la riqueza se produzca y se distribuya como mercancías que no son todavía capitales (Martínez Marzoa 1983, 36-39). ¿Por qué una economía mercantil no capitalista es más simple que una economía mercantil capitalista? Porque la primera nos permite abstraernos de la problemática de las clases sociales: podemos presuponer idealmente que los intercambios de mercancías se efectúan entre individuos con igual poder de negociación que no forman estructuralmente parte de ninguna clase social; en cambio, el capitalismo es por necesidad una economía de clases sociales donde las relaciones de producción se establecen entre la clase capitalista y la clase obrera, lo que inevitablemente afectará a las más complejas condiciones de producción y distribución de mercancías (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 500, 565).

El propio Marx, en coherencia con su método de investigación basado

en aproximaciones (teóricas) sucesivas a la comprensión de la realidad, utiliza en ocasiones ese escenario hipotético de mercancías que no circulan como productos del capital y donde por tanto todavía no existe el proletariado (C1, 4, 247; C3, 10, 277): pero sólo lo emplea como constructo imaginario para exponernos simplificadamente los principios constitutivos de las más complejas relaciones sociales propias de las sociedades *de clase* capitalistas (como la naturaleza del capital o la formación de los precios de producción). Por tanto, en el resto de la obra distinguiremos entre economía mercantil no capitalista (economía basada en la producción generalizada de mercancías que no son capitales, sin clases sociales y donde todos los trabajadores producen e intercambian mercancías en pie de igualdad) y economía mercantil capitalista (economía basada en la producción generalizada de mercancías como capitales merced a la explotación de la clase obrera por parte de la clase capitalista), pero no lo haremos para referirnos a dos etapas evolutivo-históricas de una sociedad, sino como dos aproximaciones teóricas, de distinto grado de complejidad, a un mismo fenómeno concreto: las relaciones sociales de producción capitalistas que distinguen al capitalismo —y por tanto lo definen a través de sus diferencias específicas— del resto de las sociedades históricas no capitalistas (Rubin

[1923] 1990, 255-256; Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 361-362, 537). Cuando hablemos de economía mercantil nos estaremos refiriendo indistintamente a cualquiera de estas dos aproximaciones

teóricas.5

Dicho todo esto, ¿qué es exactamente una mercancía?

La ley del valor de Marx resulta de aplicación universal, tanto como cualquier otra ley económica, para todo el período temporal caracterizado por la producción simple de mercancías, es decir, hasta el momento en el que la mercancía experimenta una modificación por la aparición del modo de producción capitalista. Hasta ese momento, los precios gravitan alrededor de los valores, determinados por ley [del valor] de Marx y oscilan alrededor de esos valores, de modo que cuanto más completamente se desarrolla la producción simple de mercancías, más coinciden en el largo plazo los precios medios con los valores si no se ven interrumpidos por violentas perturbaciones externas […]. Por tanto, la ley marxiana del valor tiene validez económica universal por un lapso que se extiende desde el comienzo del intercambio que transforma los productos en mercancías hasta el siglo XV

de nuestra era. Ahora bien, el intercambio de mercancías arranca en una época anterior a la historia escrita, desde al menos 3500 a. C. en Egipto y 4000 a. C. o incluso 6000 a. C. en Babilonia; por tanto, la ley del valor ha prevalecido por un período de cinco a siete milenios (C3, 1.037).

1.1. La mercancía

Podemos definir mercancía como todo bien económico fabricado por productores independientes y distribuido mediante el mercado (C1, 1.1, 131). Tres son, pues, las características constituyentes de las mercancías: 1) son bienes económicos; 2) son fruto del trabajo privado; y 3) son distribuidas a través del mercado. Examinemos con mayor detalle cada una de ellas.

Primero, todas las mercancías son bienes económicos o, mejor dicho, la mercancía es una de las formas sociales que pueden adoptar los bienes económicos (y la que adoptan mayoritariamente dentro del capitalismo): por consiguiente, si un objeto no es un bien económico no podrá vestirse de mercancía porque carecerá del contenido esencial que se esconde detrás de toda mercancía. ¿Y qué es un bien económico? Un bien económico es un objeto que satisface directa o indirectamente alguna necesidad humana, esto es, la satisface como bien de consumo o como medio de producción (C1, 1.1, 125): por ejemplo, una silla es un bien económico porque su contenido material la hace apta para satisfacer la necesidad de sentarnos y descansar en ella; un martillo es un bien económico porque su contenido material lo hace apto para que podamos construir sillas con él. Otra forma de

expresar esta

misma idea es diciendo que los bienes económicos son valores de uso: es decir, objetos que pueden *usarse*, que son *útiles*, para satisfacer alguna necesidad humana.6 Cuál sea el origen de esa necesidad humana, «si el estómago o la imaginación, es irrelevante» (C1, 1.1, 125). La utilidad de los bienes económicos depende de sus propiedades materiales (de su aptitud objetiva) para satisfacer fines humanos, a saber, la utilidad no es una propiedad del objeto al margen de los individuos cuyas necesidades ha de satisfacer: los bienes económicos son instrumentales a la satisfacción de las necesidades de algún individuo. En el caso de las mercancías, el propio Marx afirma que: «El producto ofertado no es útil en sí mismo. Es el consumidor quien determina su utilidad» (Marx [1847] 1976, 118). Por ejemplo, una silla es un valor de uso porque está hecha de un determinado material (por ejemplo, madera) y posee una determinada estructura (cuatro patas, un respaldo y un asiento) que la vuelven objetivamente adecuada para que nos podamos sentar en ella a descansar: descansar sentándonos en ella es la necesidad humana que objetivamente satisface.

Esa aptitud objetiva de un bien económico para satisfacer una necesidad humana es independiente del modo de producción dentro del que se encuentre, esto es, es independiente de si el bien económico ha sido producido mediante esclavos, siervos, proletarios u productores libremente asociados: la silla es útil sea cual sea el modo de producción en el que se halle; *a contrario sensu*, una cosa con malas propiedades objetivas para satisfacer una necesidad humana no será un valor de uso, y no lo será con independencia del tipo de relaciones sociales bajo las que se haya producido y distribuido. Ahora bien, mientras que la aptitud objetiva de un bien económico para satisfacer una necesidad humana es independiente del modo de producción, el contenido de las necesidades humanas sí evoluciona junto con los modos de producción: el ser humano comienza históricamente produciendo, como los animales, con el propósito de satisfacer sus necesidades biológicas más primarias como alimentación, vestimenta o vivienda, pero ese mismo acto histórico de producción «engendra nuevas necesidades» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 42), de manera que cabe decir que «las necesidades son producidas del mismo modo en que son producidos los productos o las habilidades en el trabajo» (Marx [1857-1858]

1986, 451) «; o que «la producción produce no sólo un objeto para el sujeto, sino también un sujeto para el objeto» (Marx [1857-1858] 1986, 30). En términos más sencillos: antes de la creación del televisor

no podía existir la

necesidad de ver la televisión y la propia producción de televisores, al modificar el tipo de relaciones sociales que entretejen los seres humanos, también produce la necesidad social de ver la televisión. Por tanto, las necesidades humanas también son objeto de evolución dialéctica (Cohen

[1978] 2001, 103): algunas de ellas —como las más básicas— podrán ser comunes a todos los modos de producción históricos; otras podrán estar ausentes en los modos de producción más primitivos y emerger en los modos de más avanzados —como la necesidad de ver la televisión o de leer un libro

— y otras podrán emerger en modos de producción más primitivos y desaparecer en modos de producción más avanzados —por ejemplo, los lujos extravagantes pueden ser necesidades en el capitalismo, pero no en el

comunismo (Engels [1880] 1989, 323).7

Por eso, el contenido material de la riqueza siempre serán los valores de uso, cualquiera que sea el modo de producción histórico en el que nos encontremos (C1, 1.1, 126), lo cual no impide que cada modo de producción histórico determine y sea determinado por el contenido material de la riqueza (a saber, la riqueza material que es específicamente producida influye en cómo se organiza la sociedad y, a su vez, cómo se organiza la sociedad influye en qué riqueza material se produce): es decir, «el valor de uso […] es ya una forma socializadora a la par que socializada» (Arteta 1993, 59). Asimismo, en cada modo de producción histórico, la riqueza material adoptará una forma social distinta según cómo ésta sea producida y distribuida: en el capitalismo, la forma social que adoptan los valores de uso, y que subsume esas relaciones de producción y distribución específicamente capitalistas, es precisamente la mercancía y por eso el conjunto de mercancías constituye la riqueza social dentro del capitalismo (Cohen [1978]

2001, 101). Pero ¿qué tipo de específicas relaciones de producción y distribución presupone la mercancía? La mercancía es *producida* a través del trabajo privado y es *distribuida* a través del mercado.

Así, y en segundo lugar, las mercancías son bienes económicos fabricados mediante trabajo privado (Rubin [1923] 1990, 7; Íñigo Carrera 2013, 10). ¿Qué es el trabajo privado? De entrada, si

exceptuamos los objetos que nos proporciona espontáneamente la naturaleza (Marx [1847]

1976, 111), toda producción —adopte la forma social de mercancía o no—

es siempre el resultado de dedicar trabajo humano a transformar la naturaleza (C1, 1.2, 133-134; C3, 48.2, 955; Marx [1844a] 1975, 273; Marx

[1859] 1987, 278; Marx [1875] 1989, 81): es decir, toda producción tiene un

padre (el trabajo; *hand* en inglés) y una madre (la tierra; *land* en inglés) (Guerrero Jiménez 2008, 56). Ese trabajo humano, sin embargo, puede ser trabajo social o trabajo privado. El trabajo social es el trabajo colectivo,

«desarrollado consciente o inconscientemente por la gente en favor los unos de los otros» (Bukharin [1921] 2021, 111); un trabajo interdependiente e integrado con el resto del trabajo de la sociedad (Arteta 1993, 17). Por ejemplo, en una tribu que caza colectivamente, el trabajo con el que se crean los valores de uso (alimento) es un trabajo con «una forma inmediatamente social» (C1, 1.4, 170). El trabajo privado, en cambio, es el trabajo «ejercido independientemente los unos de los otros» (C1, 1.4, 165): por tanto, el trabajo de productores que no se someten a las directrices o a los planes de otros productores, sino que toman sus decisiones económicas de manera aislada (C1, 1.2, 132), anárquica y descoordinada. El trabajo, pues, de

«individuos *libres, iguales y propietarios* de su propia persona y de los resultados del propio trabajo» (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010]

2019, 314): de unidades productivas independientes, entre las que se incluyen unidades productivas de carácter asociativo, como los talleres, las fábricas y las corporaciones modernas, dado que todas ellas se constituyen a partir de la propiedad privada y de los contratos laborales suscritos con trabajadores igualmente libres, iguales y propietarios de sí mismos —por mucho que, dentro de esas unidades productivas asociativas, pueda regir el despotismo interno (C1, 14.4, 477; Bukharin [1921] 2021, 281)— y dado que todas ellas, además, interactúan de manera descentralizada (anárquica) entre sí a través del mercado.

En este sentido, las mercancías son fruto del trabajo privado, de modo que el trabajo inmediatamente social no puede crear mercancías porque este tipo de organización laboral engendra bienes que son un producto colectivo y no individual, de modo que no cabe oponer entre sí los distintos productos individuales del trabajo privado: serían productos inmediatamente sociales.

Sin embargo, que los bienes sean fruto del trabajo privado no es suficiente para convertirlos en mercancías. El trabajo que desarrolla una persona por su cuenta para satisfacer sus propias necesidades también es un trabajo privado pero no sería un trabajo que genere mercancías.

Así, en tercer lugar, las mercancías son valores de uso que se distribuyen a través del mercado: no se distribuyen ni por asignación directa (el dueño del esclavo se apropia directamente de aquello que fabrica) ni por reparto comunitario consciente y deliberado (los miembros de una tribu que

producen colectivamente los valores de uso deciden colectivamente cómo repartirlos), sino por intercambios entre vendedores y compradores dentro del mercado (Rubin [1923] 1990, 7). Dicho de otra forma, las mercancías no son bienes económicos creados para satisfacer las necesidades personales de sus productores, sino para satisfacer, mediante el intercambio, las necesidades de terceras personas; las mercancías no son valores de uso privado, sino valores de uso *sociales*: «Un objeto puede ser útil y puede ser fruto del trabajo humano sin ser una mercancía. Aquel que satisface sus propias necesidades con el producto de su trabajo crea valores de uso pero no mercancías. Para producir mercancías no sólo ha de producir valores de uso, sino valores de uso para otros, es decir, valores de uso sociales» (C1, 1.1, 131). Si un productor fabrica una silla para ser él quien la utilice, esa silla no será una mercancía: sólo se convertirá en mercancía si esa silla ha sido fabricada por ese productor independiente con el propósito de ser vendida en el mercado a un comprador que satisfará sus necesidades con ella.

Pero no es suficiente con que sean valores de uso para otros, sino que esos productos han de llegar a manos de los otros a través de los intercambios en el mercado. Tal como desarrollaremos más adelante, será ese intercambio dentro del mercado de los productos generados por el trabajo privado lo que convertirá a ese trabajo privado en un trabajo (no inmediatamente) social: es decir, que los productores independientes se vincularán los unos con los otros mediados por sus mercancías a través del mercado (Bukharin [1921] 2021, 112-114). El

trabajo privado devendrá indirectamente y *a posteriori* (Íñigo Carrera 2013, 182) trabajo social a través del mercado porque el trabajo privado queda «subordinado a la *División del Trabajo dentro de la Sociedad*» (Marx [1865] 1985, 122).

En definitiva, para Marx, los bienes económicos podrán adoptar al menos cinco formas sociales distintas, según los términos en los que se produzcan y distribuyan, y sólo una de esas formas sociales se corresponderá con la de la mercancía:

1. Objetos con valor de uso que no son producidos por el trabajo humano y que tampoco se destinan al intercambio a través del mercado:

por ejemplo, tierra virgen, las praderas naturales o los bosques silvestres (C1, 1.1, 131).

2. Objetos con valor de uso privado, que son producidos por el trabajo humano privado y que no se destinan al intercambio a través del

mercado: por ejemplo, trigo cultivado para el autoconsumo.

3. Objetos con valor de uso social, que son producidos por el trabajo humano (social o privado) y que no se destinan al intercambio a través del mercado: por ejemplo, la caza comunitaria por parte de una tribu primitiva produce carne para el conjunto de la tribu y, por tanto, se trata de un valor de uso social que no se distribuye a través del mercado (Marx [1881] 1989, 546); asimismo, el campesino bajo el feudalismo puede producir trigo para el señor feudal pero no lo intercambia con él a través del mercado (C1, 1.1, 131); o también los valores de uso que, como la educación pública, proporcione un Estado sin intercambiarlos a través del mercado.

4. Objetos con valor de uso social, que no son producidos por el trabajo humano (o no son reproducibles a través del trabajo humano) pero que

sí destinan al intercambio a través del mercado: por ejemplo, una pradera natural convertida en propiedad privada, objetos de

coleccionista (que si bien son fruto del trabajo humano no son nuevamente reproducibles a través de nuevo trabajo humano) o la honorabilidad de las personas (que en determinadas condiciones podría

llegar a venderse) (C1, 3.1, 197).

5. Objetos con valor de uso social, que son producidos por trabajo humano privado y que se destinan al intercambio a través del mercado:

por ejemplo, una silla producida para ser vendida a otras personas a través del mercado.

Sólo el quinto tipo de bienes económicos son propiamente mercancías,

aunque el cuarto tipo puede llegar a comportarse como si fuera una mercancía. Por consiguiente, las mercancías son los bienes económicos propios de la división social y descentralizada del trabajo: en la división social y descentralizada del trabajo, cada productor se especializa independientemente en fabricar un determinado bien económico que luego intercambia a través del mercado por una diversidad de bienes económicos fabricados por otros productores independientes y especializados. En lugar de producir y distribuir lo producido de manera comunitaria, producimos y distribuimos los valores de uso de manera independiente: cada uno decide qué produce y cada uno decide con quién intercambia lo que ha producido.

Ahora bien, si la mercancía es la célula económica del capitalismo y toda mercancía está abocada a ser intercambiada en el mercado, la siguiente pregunta que debemos formularnos es: ¿cómo se determinan los términos en

los que unas mercancías son primero producidas y después intercambiadas por otras mercancías? Es en este punto en el que Marx desarrolla su ley del valor.

1.2. El valor

Toda sociedad necesita distribuir socialmente el trabajo de sus miembros para producir y reproducir sus medios de vida. En una sociedad comunista, donde toda la propiedad sobre los medios de producción estuviese colectivizada, sería el conjunto de ciudadanos (o algún órgano especializado al que se le delegara tal función) quien centralizadamente decidiría qué se produce, cómo se produce y para quién se produce. En cambio, en una sociedad mercantil, donde la propiedad sobre los medios de producción es privada, es cada propietario quien, como productor independiente, decide descentralizadamente qué producir y cómo producir: y lo decide al escoger qué *mercancías* produce y cómo las produce.

Ahora bien, esta decisión aparentemente autónoma de cada productor independiente está, en realidad, sometida al mercado. A la postre,

cada productor independiente no produce la mercancía para sí mismo, sino para intercambiarla a través del mercado por otras mercancías fabricadas por otros productores independientes: por tanto, «lo que inicialmente le interesa en la práctica a los productores es saber cuántos productos ajenos obtendrán a cambio del suyo, es decir, en qué proporciones se cambiarán unos productos por otros» (C1, 1.4, 167). «El trabajo privado vale porque valen sus productos» (Arteta 1993, 39). Por ejemplo, a un fabricante de sillas no le concierne en absoluto la utilidad que, como bien de consumo, puedan proporcionarle personalmente cada una de las sillas que fabrica: no, lo que le interesa es cuántas mercancías fabricadas por otros productores y que acaso sí le sean personalmente útiles (leche, trajes, electricidad, etc.) puede adquirir vendiendo las sillas. Pues bien, a la cantidad de otras mercancías que puede obtener un productor a cambio de sus mercancías lo denominaremos «valor de cambio» (C1, 1.4, 167).

El valor de cambio «no es sólo el carácter intercambiable de la mercancía en general» (Marx [1857-1858] 1986, 78), sino la relación cuantitativa específica que se establece entre dos mercancías cuando son intercambiadas (C1, 1.4, 164-165), es decir, es la ratio a la que una mercancía se trueca por otra: por ejemplo, si 1 silla = 2 sábanas de lino,

entonces el valor de cambio de 1 silla son 2 sábanas de lino. A diferencia del valor de uso (que era una propiedad objetiva de los propios bienes), el valor de cambio no es una característica objetiva de todos los bienes, sino una característica social de las mercancías, es decir, de los bienes como mercancías: si un bien económico no adopta la forma social de mercancía, entonces carecerá de valor de cambio (por ejemplo, una silla fabricada por un esclavo para su dueño carece de valor de cambio, pues el dueño de la silla dispone de ella sin necesidad de ofrecerle ninguna contraprestación al esclavo). Por consiguiente, en una primera aproximación, toda mercancía parece ser un objeto con un carácter dual (C1, 1.2, 131): es simultáneamente un valor de uso (en cuanto objeto que satisface necesidades humanas) y un valor de cambio (en cuanto objeto destinado al intercambio). El valor de uso es el contenido material de las mercancías (es una característica intrínseca al objeto que adopta la forma social de mercancía), mientras que el valor de cambio es su forma social (el valor de uso es una mercancía porque se inserta dentro de unas determinadas relaciones históricas de producción y distribución).

El valor de cambio de las mercancías determinará, por tanto, cómo se

distribuye el trabajo social dentro de una economía mercantil: cada

productor independiente fabricará aquellas mercancías que espere que le proporcionen el mayor valor de cambio posible. Si el mercado incrementa el valor de cambio de una mercancía frente a las demás, los productores independientes concentrarán su trabajo en incrementar su oferta; si el mercado reduce el valor de cambio de una mercancía frente a las demás, los productores independientes dejarán de destinar tanto trabajo a producirla.

Ahora bien, así descrito, parecería que la distribución del trabajo social dentro de una economía mercantil es absolutamente aleatoria: si los distintos productores independientes distribuyen su trabajo social en función de una variable, el valor de cambio de las mercancías, susceptible de fluctuar de manera puramente accidental (C1, 1.1, 126), entonces no habría absolutamente ninguna racionalidad detrás de la división social del trabajo dentro de una economía mercantil. Y, de hecho, en sistemas económicos no mercantiles, donde sólo una minoría de los bienes adopta la forma social de mercancía y donde por tanto los intercambios ocurren de manera aislada y ocasional, los valores de cambio sí son fenómenos accidentales que no permiten estructurar el reparto del trabajo social a partir de ellos (Marx

[1862-1863] 1991, 13-14; Heinrich [2004] 2012, 41). Una conclusión que

tampoco es demasiado sorprendente: simplemente estamos diciendo que una economía donde la mayoría del trabajo social no se organice mediante la producción y venta de mercancías (economía no mercantil) será una economía donde los valores de cambio de la minoría de mercancías que se produzcan no constituirán la referencia a partir de la cual los distintos productores escojan qué producir y cómo producir. Por ejemplo, un agricultor dedicado a la agricultura de subsistencia y que muy de vez en cuando fabrique alguna silla para venderla en el mercado no tomará el grueso de sus decisiones de producción (qué cultiva y cómo lo cultiva) a partir de los fluctuantes valores de cambio de la silla. A falta de un mercado integrado y con productores independientes especializados en fabricar mercancías, no sólo no tiene por qué haber ninguna regularidad ni ningún centro gravitacional hacia el que tiendan a converger los valores de cambio de intercambios anecdóticos y deshilvanados, sino que incluso unos valores de cambio de carácter no accidental tampoco influirían de ningún modo relevante sobre cómo se distribuye el trabajo social.

Distinto es el caso de una economía mercantil, donde la mayoría de bienes económicos adoptan la forma de mercancías y donde, por tanto, la distribución del trabajo social sí depende crucialmente de los

valores de cambio de las mercancías. Si, dentro de una economía mercantil, los valores de cambio de las mercancías fueran accidentales y aleatorios, entonces los valores de uso producidos serían igualmente accidentales y aleatorios, de modo que la sociedad no obtendría, salvo por azar, los valores de uso que necesita para satisfacer sus necesidades sociales. Afortunadamente, en una economía mercantil, los valores de cambio de las mercancías no exhiben un carácter accidental, sino que claramente se observa una regularidad entre ellos: las divergencias entre los valores de cambio de las mercancías tienden a desaparecer y a mostrar una cierta estabilidad en el tiempo, generándose una conexión orgánica entre todos los valores de cambio de todas las mercancías: el intercambio habitual de mercancías y su producción y reproducción continuados terminan eliminando el carácter accidental de sus valores de cambio (Marx [1862-1863] 1991, 14).

Por ejemplo, si una silla se intercambia en el conjunto del mercado por dos sábanas de lino o por 100 huevos, entonces necesariamente dos sábanas de lino deberán intercambiarse por 100 huevos:

1 silla = 2 sábanas de lino = 100 huevos

En caso contrario, si dos sábanas de lino se intercambiaran por 200

huevos (mientras que una silla se siguiera intercambiando o por dos sábanas de lino o por 100 huevos), el propietario de los 100 huevos los intercambiaría por una silla, trocaría la silla por dos sábanas de lino y finalmente sustituiría las dos sábanas de lino por 200 huevos: es decir, sería capaz de transformar 100 huevos en 200 huevos. En sociedades

precapitalistas con intercambios esporádicos y mercados no integrados, este tipo de diferencias de valores de cambio podrían subsistir sin que nadie las arbitrase, pero en mercados integrados y profesionalizados, las oportunidades de arbitraje se agotan y, por consiguiente, se termina estableciendo una relación cuantitativa única entre los valores de cambio de las distintas mercancías.

Ahora bien, ¿sobre qué base se establece esa relación cuantitativa única? ¿Por qué 1 silla se intercambia por 2 sábanas de lino y no por 20 o por 500? ¿Cuál es el centro de gravedad alrededor del cual orbitan los valores de cambio de las mercancías? De acuerdo con Marx, para que pueda establecerse una relación cuantitativa de cambio entre dos mercancías, éstas han de poseer un tercer elemento común que se halle presente en igual medida en ambas mercancías.

¿Cuál puede ser ese elemento común?

Claramente, a juicio de Marx, no puede ser el valor de uso: dos bienes sólo son un mismo valor de uso si comparten idénticas características físicas que los vuelvan aptos para satisfacer las mismas necesidades humanas, es decir, una silla sólo es igual a otra silla en cuanto a sus características materiales objetivas, pero una silla no es igual a una sábana de lino:

[Si] 12,7 kg de trigo = x quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta ecuación? Que existe algo común, de la misma magnitud, en dos cosas distintas, tanto en los 12,7 kg de trigo como en los x quintales de hierro. Ambas son, por tanto, iguales a una tercera, que en sí y para sí no es ni la una ni la otra. Cada una de ellas, pues, en tanto es valor de cambio, tiene que ser reducible a esa tercera. (C1, 1.1, 127) [Hemos modificado las unidades de masa que emplea Marx].

Marx denominará «valor» (sin cualificarlo) a la forma social, dentro de una economía mercantil, de aquella sustancia que se halla presente en todas las mercancías y que permite igualarlas cuantitativamente a través de sus valores de cambio. Dicho de otro modo, si el valor de cambio de 1 silla son 2

sábanas de lino o 100 huevos es porque la silla, las 2 sábanas de lino y los 100 huevos poseen el mismo valor, de modo que ambos poseen una misma

sustancia común en idéntica cantidad. Pero ¿cuál es exactamente esa

sustancia común a la que llamamos valor y que permite igualar mercancías heterogéneas en los intercambios? Como ya hemos dicho, Marx descarta que el valor sea la expresión de las propiedades naturales de los bienes económicos, pues las mercancías, cuando se vuelven equivalentes entre sí en los intercambios, se igualan cuantitativamente a pesar de sus diferencias cualitativas materiales, de modo que «no contienen ni un átomo de valor de uso» (C1, 1.1, 128). Las cualidades físicas o sensibles son irrelevantes porque justamente las igualamos al margen de esas cualidades físicas: cuando decimos que una silla es igual a dos sábanas de lino en el mercado, no estamos queriendo expresar que las cualidades físicas de la silla y de las sábanas sean idénticas sino que, más bien, nos estamos abstrayendo de sus heterogéneas cualidades físicas y sólo nos estamos preocupando por la diferencia cuantitativa entre el valor presente en una silla y el valor presente en una sábana de lino (en el ejemplo anterior, el valor presente en la silla será el doble que el valor presente en una sábana

de lino, de ahí que el valor de cambio tienda a ser 1 silla = 2 sábanas de lino). Y para Marx la única cualidad social que comparten todas las mercancías y que permite igualarlas cuantitativamente es «la de ser productos del trabajo» (C1, 1.1, 128).

Así pues, en una primera aproximación que a continuación

expondremos con mayor precisión, la sustancia común a ambas mercancías es la de ser productos del trabajo humano, de modo que el valor de una mercancía vendrá determinado por la cantidad de trabajo humano —por el tiempo de trabajo humano— que sea necesario para fabricarla: «El valor de las mercancías viene determinado por la cantidad de ellas que puedan ser producidas en un determinado tiempo de trabajo» (Marx [1859] 1987, 281).8

Por ello, el valor de cambio de dos mercancías con igual valor —que hayan requerido el mismo tiempo de trabajo para ser producidas— tenderá a ser idéntico: «Aquellas mercancías que encierren las mismas cantidades de trabajo, o que puedan ser producidas en un mismo tiempo, representan consecuentemente el mismo valor. El valor de una mercancía es al valor de cualquier otra mercancía lo que el tiempo de trabajo necesario para la producción de la primera es al tiempo de trabajo necesario para la producción de la segunda» (C1, 1.1, 130). Así, por ejemplo, si observamos que una capa se intercambia regularmente por 20 yardas de lino y que, por tanto, su valor de cambio es 1 capa = 20 yardas de lino, entonces ello se deberá a que «diez yardas de lino sólo contienen la mitad de trabajo que la capa, de modo que es necesario destinar el doble de fuerza de trabajo para

producir la capa que para producir las 10 yardas de lino» (C1, 1.2, 136). O, por continuar con nuestro mismo ejemplo anterior, si es posible fabricar una silla en diez horas de trabajo y una sábana de lino en cinco horas de trabajo, entonces una silla poseerá el doble de valor que una sábana de lino y, por tanto, el valor de cambio tenderá a ser «1 silla = 2 sábanas de lino».

Siendo así, entonces cabrá decir que los valores de cambio son la manifestación cuantitativa de los valores de las mercancías (Marx [1881]

1989, 544). Y, por tanto, también cabrá decir que el valor de cambio es la forma externa, visible y cuantificada del valor, que a su vez es la forma social que adopta el trabajo humano de carácter social dentro de una economía mercantil (Artera 1993, 28). Aunque pueda parecer un juego de palabras, es importante apreciar el matiz que diferencia al

valor y al valor de cambio. El valor integra el *ser* de la mercancía: una mercancía está compuesta por dos elementos, 1) un elemento material, el valor de uso y 2) un elemento social, el valor, que no es más que la forma en que se objetiva, dentro de una economía mercantil, el trabajo humano de carácter social. Por su parte, el valor de cambio es la forma fenoménica, la forma de existencia, la apariencia, la exteriorización del valor: el modo en el que se nos manifiesta o representa el valor (Arteta 1993, 44). El valor es el contenido social oculto detrás de la forma social del valor de cambio.

De ahí que, a diferencia de lo que hemos dicho unos párrafos antes, el carácter dual que exhibe toda mercancía no se deba a que las mercancías sean simultáneamente un valor de uso y un valor de cambio, sino a que son simultáneamente un valor de uso y un valor (C1, 1.3, 152): las mercancías son simultáneamente objetos que satisfacen necesidades humanas pero también son objetos creados por el trabajo humano para intercambiarlas a través del mercado. El valor de uso es una propiedad material de las mercancías y el valor es una propiedad social (que se manifiesta cuantitativamente como valor de cambio). Justamente por ello, cuando Marx califica al valor de característica «espectral» (C1, 1.1, 128) o «sobrenatural»

(C1, 1.3, 149) de las mercancías, se está refiriendo a que es una propiedad social y no *natural*: es una cualidad con la que cuentan las mercancías dentro de la sociedad mercantil. Y, por eso, la mercancía es un *compacto* natural-social (Arteta 1993, 40-41, 99-100): «una cosa sensiblemente suprasensible»

(C1, 1.4, 165), un objeto material con propiedades sociales que toman cuerpo en ese objeto material (Arteta 1993, 41).

Que el valor sea una propiedad social de las mercancías implica que no es una característica intrínseca a las mismas (a diferencia del valor de uso) sino que es una característica extrínseca o relacional (Heinrich [2004] 2012, 53-54). Una propiedad intrínseca es aquella que se posee en aislado: por ejemplo, la masa de un objeto (que es independiente del contexto en el que se encuentre); una propiedad extrínseca o relacional es aquella que se posee entre dos entes: por ejemplo, las relaciones de filiación (uno es hijo con respecto a sus progenitores) o el peso de una mercancía (que depende del campo gravitacional en el que se encuentra un determinado objeto). En este sentido, un producto sólo posee valor si adopta la forma social de mercancía allí donde las mercancías se producen de manera generalizada (es decir, en una economía mercantil). En aquellas sociedades donde no se producen e intercambian mercancías, sino que

los bienes se producen y distribuyen directamente, el valor no existe por mucho que los productos sean igualmente fruto del trabajo humano (pero no del trabajo humano *privado* puesto como equivalente a otros trabajos privados a través del mercado): La producción social directa, así como la distribución directa, excluyen todo intercambio de mercancías: por tanto, también la transformación de productos en mercancías (al menos, dentro de la comunidad) y por tanto también su transformación en *valores*. Tan pronto como la sociedad toma el control de los medios de producción y los utiliza asociativamente para la producción, entonces el trabajo de cada individuo […] deviene trabajo social. No hace falta ningún rodeo para calcular el trabajo social contenido en cada producto […]. Las personas serán capaces de administrarlo todo de manera muy sencilla, sin la mediación del tan afamado «valor» (Engels [1878] 1987, 294-295).

En otros modos de producción, como el tribal o el comunista, el trabajo de los individuos se planifica y se distribuye socialmente por anticipado, de modo que el trabajo es social desde un comienzo (Marx [1859] 1987, 274-275) y en esos casos «las relaciones de los hombres en la producción social no se manifiestan como “valores” de “cosas”» (Marx [1862-1863b] 1989, 317). En el caso de una economía mercantil, sin embargo, el trabajo de los productores es en origen privado y sólo se convierte en trabajo social a través del intercambio de las mercancías por sus valores (ampliaremos esta cuestión en el epígrafe 1.4 de ese primer tomo). Por eso, el valor sólo existe en los intercambios *entre mercancías*, y no de manera individual y aislada para cada mercancía: «un producto del trabajo, considerado aisladamente, no es ni un valor ni una mercancía. Sólo deviene valor en su encuentro con otro producto del trabajo» (Marx [1871-1872] 1987, 31); «como valores, las mercancías son magnitudes sociales […] sólo constituyen relaciones entre

los hombres en su actividad productiva» (Marx [1862-1863b] 1989, 316);

«el valor sólo puede aparecer como una relación social entre mercancías»

(C1, 1.3, 139). Una mercancía aislada no será una mercancía porque no podría ser intercambiada por nada: o será un valor de uso para su productor (y, por tanto, no un valor de uso social) o será un objeto inútil (y, por tanto, no un valor de uso). El valor es, pues, la manera de comparar el trabajo originariamente privado y derivadamente social de un productor

independiente con el trabajo originariamente privado y derivadamente social de otros productores independientes:

Es como si los diferentes individuos hubieran amalgamado su tiempo de trabajo y hubieran destinado distintas porciones de ese trabajo colectivo a dar forma a diversos valores de uso. Por tanto, el tiempo de trabajo de cada individuo aislado es, de hecho, el tiempo requerido por la sociedad para producir un valor de uso determinado, o sea, para satisfacer una determinada necesidad (Marx [1859] 1987, 274).

Expresado de otra forma: para Marx, el conjunto de las mercancías constituye una masa compacta de trabajo social, de trabajo humano genérico, congelado e indiferenciado (C1, 1.1, 130) y cada mercancía es, *en relación con* esa masa agregada de valor, un «cristal» de valor, esto es, una porción del tiempo de trabajo social cristalizado en el agregado de mercancías (C1, 1.1, 128). Cada uno de cristales de valor tenderá a intercambiarse por cristales de valor de la misma magnitud, esto es y como ya hemos dicho, los valores de cambio entre mercancías estarán determinados por sus valores. A esta regularidad económica —las mercancías tienden a intercambiarse según sus valores— la denominaremos «ley del valor». Y la ley del valor será el mecanismo que determinará, dentro de una sociedad mercantil, cómo se distribuye el trabajo social y los frutos de ese trabajo social entre los distintos trabajadores.

Por un lado, y respecto a las relaciones de producción, si el conjunto de las mercancías se han de intercambiar a su valor agregado, entonces si un tipo de mercancía se infraproduce en relación con las necesidades sociales que satisface, esa mercancía se venderá temporalmente por encima de su valor y, *en consecuencia*, otras mercancías tendrán que venderse temporalmente por debajo de su valor (y, al revés, si una mercancía se sobreproduce en relación con las necesidades que satisface, se venderá temporalmente por debajo de su valor y, por tanto, otras mercancías se venderán por encima de su valor): «Cuanto más por encima de su valor se venda el trigo, más por debajo de su valor se venderán otras mercancías […].

La suma de valor sigue siendo la misma aunque aumente la expresión de toda esta suma de valor en dinero» (Marx [1881] 1989, 537). Si los productores de la mercancía infraproducida la venden por encima de su valor, recibirán mercancías con mayor valor que las que entregan a cambio (venderán su propio trabajo con una prima), de modo que tenderán a incrementar sus esfuerzos por producir más unidades de esa mercancía (aumentando su oferta); si los productores de la mercancía sobreproducida la venden por debajo de su valor, recibirán

mercancías menos valiosas que las que entregan a cambio (venderán su propio trabajo con un descuento), de modo que tenderán a reducir sus esfuerzos para producir menos unidades de esa mercancía (disminuyendo su oferta). Y todo ello inducirá

redistribuciones del trabajo social a lo largo de la economía (reduciendo la producción de la mercancía sobreproducida e incrementando la producción de la mercancía infraproducida). Sólo cuando, tras los cambios en la distribución del trabajo social y consecuentemente en las proporciones de la producción social, los valores de cambio de todas las mercancías coincidan con los valores, los productores habrán alcanzado descentralizadamente un estado de equilibrio9 entre las diversas ramas de la actividad económica (Rubin [1928] 1990, 65). Es decir, a corto plazo, el valor de cambio de una mercancía puede desviarse de su valor, pero el valor actúa como centro gravitacional de los valores de cambio, lo que impide que el trabajo social de algunos individuos se dedique a producir mercancías sin demanda social (Rubin [1928] 1990, 100-101). Por consiguiente, la ley del valor introduce coherencia y coordinación entre las decisiones económicas que toman descentralizadamente los distintos productores independientes: «La ley del valor no es más que una ley de equilibrio del sistema anarco-mercantil»

(Bukharin [1919-1920] 1979, 155); «la ley del valor es una norma reguladora de la distribución cuantitativa del trabajo social a través del intercambio cuantitativo de mercancías» (Arteta 1993, 19). Precisamente, Marx destaca que, dentro de una economía mercantil, y a pesar de que las decisiones sociales de producción se adoptan descentralizadamente y por ende sin ninguna dirección consciente de carácter centralizado, termina prevaleciendo una cierta racionalidad a través del funcionamiento de la ley del valor:

La gracia de la sociedad burguesa consiste precisamente en eso: en que no existir *a priori* ninguna regulación consciente, social, de la producción. Lo racional y lo naturalmente necesario sólo se imponen en ella como un ciego promedio (Marx [1868] 1988, 69).

Por otro, y respecto a las relaciones de distribución, el valor constituye una relación social entre el trabajo individual de cada productor y el trabajo total de la sociedad (Rubin [1928] 1990, 63; Heinrich [2004] 2012, 55): el valor es la manera de individualizar, de *cuantificar*, qué porciones del trabajo agregado de la sociedad han sido desempeñadas por cada trabajador privado y le van a ser distribuidas de vuelta a través del intercambio de sus productos en el mercado (Mandel 1976, 45). Cada productor independiente recibe tanto valor (en forma de

mercancías) como valor ha entregado: es decir, recibe de los demás tanto trabajo social como trabajo social ha desempeñado él para los demás.

Por consiguiente, tal como lo resumió Rudolf Hilferding ([1904] 1949,

134):

Es como si la sociedad hubiese asignado a cada uno de sus miembros la cuota de tiempo de trabajo socialmente necesario, como si, además, hubiese especificado a cada individuo cuánto trabajo ha de desempeñar y como si, finalmente, cada uno de esos individuos hubiese olvidado cuál fue su cuota de trabajo y sólo lo redescubriera a través del proceso de la vida social. La ley del valor está arraigada en la realidad no porque el trabajo sea el elemento más relevante desde un punto de vista técnico, sino porque el trabajo es el nexo social que unifica a una sociedad atomizada.

En definitiva, Marx distingue entre tres tipos de valores dentro de una economía mercantil, los cuales además son interdependientes entre sí: valor de uso, valor de cambio y valor en sentido estricto. Las mercancías son, en primer lugar, valores de uso sociales de carácter heterogéneo (las características físicas de las mercancías son distintas entre sí) y esencialmente cualitativo (nos importa cuáles son sus cualidades materiales para satisfacer necesidades humanas); en segundo lugar, las mercancías son valores por haber sido creadas a través del trabajo humano, lo cual las convierte en porciones relativas de una masa de trabajo social agregado; y tercero, la forma cuantitativa exacta que adoptan los valores de las mercancías a través de su intercambio en el mercado son los valores de cambio, los cuales tendrán un carácter perfectamente homogéneo y comparable con cualesquiera otros valores de cambio. En realidad, el valor de cambio *no* es un tercer tipo de valor que poseen las mercancías, únicamente es la manifestación cuantificada que adopta el valor en los intercambios: de modo que la mercancía es la unidad entre un soporte material (valor de uso) y de su esencia social (valor) cuya manifestación social es el valor de cambio (Arteta 1993, 41-44).

Figura 1.1

Fuente: Basado en Harvey (2010, 23).

Y, como decimos, ninguno de estos tres «valores» puede existir o expresarse en la forma social de mercancía sin que simultáneamente concurran los otros dos:

1. El valor de cambio de las mercancías depende de la existencia simultánea del valor de uso y del valor. Una mercancía sin valor de uso (social) no podría ser intercambiada y, por tanto, carecería de valor de cambio: «las mercancías deben pasar el test de ser valores de uso antes de poder realizarse como valores»(C1, 2, 179); a su vez, una mercancía sin valor también carecería de aquella sustancia social común a otras mercancías que determina su valor de cambio en el mercado.

2. El valor de las mercancías depende de la existencia simultánea de valor de uso y de valor de cambio. Una mercancía sin valor de uso carecería de valor, pues significaría que el trabajo que se ha dedicado a crear ese objeto ha resultado una mera pérdida de tiempo: «ningún objeto puede ser un valor sin ser a la vez objeto útil. Si es inútil, lo será también el trabajo que éste encierra; no contará como trabajo ni representará, por tanto, un valor» (C1, 1.1, 131); «el valor es independiente del valor de uso particular en el que se materialice, pero sí ha de materializarse en algún tipo de valor de uso» (C1, 7.2, 295); «si un artículo pierde su valor de uso, entonces también pierde su valor»

(C1, 8, 310). No sólo eso, el valor ha de tomar cuerpo en algún valor de uso: no existe al margen del objeto material que es fruto del trabajo social: y precisamente porque el valor siempre está adherido a algún valor de uso, cabe decir que el valor de uso oculta al valor y no nos permite que lo reconozcamos de manera directa (Arteta 1993, 51). A su

vez, un bien que no vaya a intercambiarse por otro en el mercado, estableciendo así una relación de igualdad cuantitativa en forma de valores de cambio, no será una mercancía y por tanto tampoco será un

valor, pues recordemos que el valor tiene un carácter relacional y por tanto no puede existir sin entrar en relación con otras mercancías: «El valor no es nada sin la forma que lo manifiesta, sin el valor de cambio»

(Arteta 1993, 45).

3. El valor de uso (social) de las mercancías depende de la existencia simultánea del valor de cambio y del valor. Las mercancías son valores de uso *sociales,* es decir, no son útiles para su productor sino para terceras personas. Y la forma de distribuir las mercancías hacia aquellas personas a las que les resultan útiles es el intercambio en el mercado: por tanto, si los valores de uso sociales no se intercambian —si permanecen en manos del productor— devienen inútiles y dejan de ser

valores de uso: «las mercancías deben realizarse como valores antes de puedan realizarse como valores de uso» (C1, 2, 179). Y para que una

mercancía pueda intercambiar por otra mercancía, ambas deberán

poseer valor, el cual determinará una relación cuantitativa exacta en forma de valor de cambio.

No sólo eso, siendo la mercancía un compacto material-social, una unidad entre valor de uso y valor, ninguno de estos dos tipos de valor constitutivos de la mercancía podrá existir, a través de la mercancía, sin influirse recíprocamente (Arteta 1993, 166-179, 183-192). El valor de uso influye sobre el valor y el valor influye sobre el valor de uso: es decir, el tipo de riqueza material que se produce influye sobre el tipo de relaciones sociales mediante las que se produce esa riqueza material (determinación material de la forma social) y el tipo de relaciones sociales mediante las que se produce riqueza material influye sobre la riqueza material que se produce (determinación social de la materia): «los valores de uso regresan a la esfera económica tan

pronto como son modificados por las modernas relaciones de producción o cuando ellos mismos modifican esas relaciones de producción»

(Marx [1857-1858] 1986, 252). Por ejemplo, y como estudiaremos en el

capítulo siguiente, la producción de oro (valor de uso) permite emplearlo socialmente como dinero y la aparición del dinero revoluciona las relaciones sociales de producción: en este caso, el valor de uso influye sobre el valor.

Pero, a su vez y ésta es una de las críticas fundamentales que Marx dirige contra el capitalismo, aquellos valores de uso que no pueden enajenarse como valores (en realidad, y como también expondremos en el capítulo siguiente, como valores susceptibles de revalorizarse) simplemente no llegan a existir: los bienes que no son *mercantilizables* no son producidos dentro del capitalismo, puesto que, en una sociedad donde el trabajo no es social en origen y sólo se vuelve social mediado por el intercambio de mercancías, nada puede llegar a producirse socialmente sin mercantilizarlo y nada será mercantilizarlo si no es susceptible de venderse a cambio de otras mercancías con un valor equivalente (Arteta 1993, 66). Ahora bien, y como ya hemos indicado en el apartado anterior, esta interrelación entre valor de uso, valor y valor de cambio sólo será aplicable al caso de las mercancías: a las mercancías como ejemplares indefinidamente reproducibles de su clase a través del trabajo humano (Martínez Marzoa 1983, 43). Los bienes económicos que no sean mercancías reproducibles podrán poseer valor de cambio, pero éste no vendrá determinado por su valor, sino exclusivamente por escasez en relación con la intensidad de su demanda (C3, 46, 910).10 La ley del valor no regulará ni la producción ni de la distribución de los bienes no reproducibles mediante el trabajo humano:

Marx analiza el valor de las mercancías por la conexión que mantienen con el «trabajo» y con la igualación y distribución del trabajo en la producción. La teoría del valor de Marx no analiza cualquier intercambio de objetos, sino sólo los intercambios que tienen lugar: 1) en una sociedad mercantil; 2) entre productores de mercancías autónomos; 3) y en conexión con una determinada forma de desarrollar el proceso de reproducción; de tal manera que sólo estudia el intercambio como etapa necesaria dentro del proceso de reproducción. La interconexión del proceso de intercambio y de la distribución del trabajo en la producción nos conduce (a efectos del análisis teórico) a concentrarnos en el valor de los productos del

trabajo (como opuestos a los bienes naturales que tengan un precio) y sólo en aquellos productos del trabajo que puedan ser reproducidos […]. Por tanto, Marx no analiza todos los intercambios de objetos, sino sólo la igualación de las mercancías merced a la cual se logra la igualación social del trabajo dentro de una economía mercantil (Rubin [1928] 1990, 100-101).

Marx, en suma, investiga cómo se distribuye el trabajo social dentro de una sociedad mercantil y la respuesta a la que llega es que el trabajo de los productores independientes se distribuye en función de los valores de cambio de las mercancías que fabrican, el cual a su vez es una manifestación

de su valor, a saber, del tiempo de trabajo humano necesario para fabricarlas (Bródy 1970, 26). Pero exactamente, ¿cuál es el tiempo de trabajo que genera valor? No sólo eso, ¿cómo volvemos socialmente comparables los tiempos de trabajo heterogéneos de todos los productores independientes que participan en una economía mercantil?

1.3. El trabajo generador de valor

Comencemos recalcando cuál es la relación entre valor y trabajo. Para Marx, el trabajo es la sustancia (Marx [1858] 1983, 298), la medida (C1, 1.1, 131) y la fuente del valor (C1, 7.2, 296). El trabajo es la sustancia del valor porque el trabajo es el contenido del valor y, por tanto, el valor es «la forma de existencia, la encarnación del trabajo genérico» (Marx [1862-1863a]

1989, 98). A su vez, el trabajo es la medida o la magnitud del valor porque medimos el valor en tiempo de trabajo. Y, por último, el trabajo es la fuente de valor porque mediante el trabajo creamos nuevas mercancías y, por tanto, nuevos valores. Ahora bien, ¿cualquier tipo de trabajo es sustancia, medida y fuente de valor? No, el trabajo que constituye, mide y genera valor deberá contar con cinco características: humano, social, abstracto, simple y necesario (Foley 1986, 15).

Primero, el trabajo que genera valor es el trabajo humano y libre, no el trabajo no humano o esclavizado: es decir, para Marx, ni las máquinas (C1, 8, 311), ni los animales (C1, 7.1, 283-284), ni los esclavos (C1, 6, 271; C2, 20.12, 554-555) generan valor. Todos ellos son «instrumentos de trabajo» o

«medios de producción», esto es, «un conjunto de cosas que el trabajador interpone entre sí mismo y el objeto de su trabajo y que le sirven como transmisores de su actividad en el objeto» (C1, 7.1, 285). Los medios de producción, para Marx, contribuyen a generar valores de uso, pero no crean valor por el simple motivo de que el valor es, como hemos expuesto antes, la forma de individualizar qué porción del trabajo agregado ha sido aportado por cada productor

independiente: en la medida en que ni máquinas, ni animales ni esclavos deciden qué producir para el mercado ni entran en el

«reparto» del trabajo social como productores independientes, no tiene sentido imputarle ningún valor a su actividad. Al contrario, en tanto en cuanto todos los medios de producción son un producto directo o indirecto del trabajo humano (las máquinas hay que producirlas, los animales hay que criarlos o domesticarlos, los esclavos hay que adiestrarlos, alimentarlos,

etc.), tales medios de producción serán considerados objetos fruto del trabajo humano que, si adoptan la forma de mercancía, poseerán y transferirán su valor en la medida en que formen parte del proceso productivo mercantil, pero no generarán *nuevo* valor con su actividad (C1, 8, 307).

Segundo, no todo trabajo humano genera valor. El trabajo humano de

carácter privado que jamás entra en la esfera de los intercambios no es generador de valor (por ejemplo, un productor que fabrique una silla para sí mismo no está trabajando socialmente y, por tanto, no genera valor). El valor es, como ya hemos dicho, una forma de individualizar el trabajo *social* desempeñado por un productor independiente en relación al trabajo social desempeñado por el resto de los productores independientes. Por consiguiente, y por definición, sólo el trabajo social puede generar valor: «El trabajo que genera valor de cambio, y por tanto mercancías, es específicamente el trabajo social» (Marx [1859] 1987, 272). En una economía mercantil, como ya hemos remarcado, el trabajo de cada productor independiente es originariamente privado pero se vuelve social a través de los intercambios. *Cualitativamente*, pues, el trabajo privado deviene trabajo social cuando se intercambia objetivado en forma de mercancía. Pero ¿cuál es la relación *cuantitativa* a la que efectivamente se intercambian dos trabajos originariamente privados que devienen sociales a través de ese intercambio? Para que podemos establecer una relación cuantitativa entre dos trabajos originariamente privados necesitamos poder compararlos y para poder compararlos necesitamos que estén expresados en términos

equivalentes: esto es, necesitamos que esos trabajos privados se presenten como tiempo de trabajo abstracto, y no tiempo de trabajo concreto; como tiempo de trabajo simple, y no tiempo de trabajo complejo; y como tiempo de trabajo necesario, y no tiempo de trabajo superfluo.

Así, en tercer lugar, el trabajo social ha de presentarse como trabajo abstracto y no como trabajo concreto. El trabajo concreto es la actividad productiva específica que desarrolla cada productor: la actividad productiva del carpintero a la hora de fabricar una mesa es el trabajo concreto del carpintero, mientras que la actividad productiva del sastre a la hora de fabricar un traje es el trabajo concreto del sastre. En cambio, el trabajo abstracto es el que resulta de «dejar a un lado el carácter concreto de la actividad productiva y, por tanto, de la utilidad del trabajo», en cuyo caso

«sólo queda la cualidad de ser una aplicación de la fuerza de trabajo», de modo que el trabajo del carpintero y del sastre «aun representando

actividades humanas cualitativamente diferentes, tienen en común el ser una aplicación productiva de cerebro humano, de músculo, de nervios, de manos, etc.: en ese sentido, ambos son trabajo humano. Son simplemente dos formas distintas de aplicar la fuerza de trabajo del hombre» (C1, 1.2, 134). El carpintero y el sastre desarrollan actividades productivas diferentes para crear bienes económicos que también son diferentes (la actividad productiva del sastre no terminaría creando una mesa), pero ni el carpintero genera valor por su trabajo-como-carpintero ni el sastre genera valor por su trabajo-como-sastre: ambos generan valor por su trabajo abstracto e indiferenciado (C1, 8, 308). Si las mercancías son igualadas en el intercambio desprovistas de sus cualidades físicas o sensibles y sólo, por tanto, como productos del trabajo humano, el trabajo humano que cree valor también será un trabajo desprovisto de su carácter concreto, es decir, abstracto (Martínez Marzoa 1983, 42). Sin abstraerse de las especificidades de cada actividad particular, sería imposible expresar y comparar la totalidad del trabajo heterogéneo de una sociedad: el modo de compararlo es como tiempo de trabajo abstracto o indiferenciado. Sólo así, como trabajo abstracto, los distintos trabajos privados de los productores independientes resultan comparables y, por tanto, pueden devenir trabajo social (Rubin [1923] 1990, 97). En palabras de Marx ([1871-1872] 1987, 41): «La reducción de los distintos trabajos privados a esta abstracción de trabajo humano igualado se consigue sólo a través del intercambio, el cual equipara los productos de distintos trabajos».

Por tanto, en una sociedad mercantil, el trabajo social adopta la forma de trabajo abstracto y ese trabajo social a fuer de abstracto es la sustancia del valor (Rubin [1923] 1990, 153). Pero ¿de qué modo el trabajo concreto se transforma en trabajo abstracto? Para Marx, todo el trabajo concreto dentro de una sociedad mercantil globalmente integrada (Rubin [1923] 1990, 144-145) es reducible a trabajo

abstracto porque, en última instancia, todo trabajador es perfectamente sustituible por otro, de modo que cualquiera

puede potencialmente desempeñar cualquier ocupación:11

La indiferencia por una clase de trabajo en particular corresponde a una forma de sociedad en la cual los individuos pueden pasar fácilmente de un trabajo a otro y en la que el tipo de trabajo particular que desarrollan es algo fortuito para ellos y que, por tanto, les resulta indiferente. El trabajo se ha convertido entonces, no sólo en cuanto categoría sino también en la realidad, en el medio para crear la riqueza en general; y como determinación de la riqueza, ha dejado de estar vinculado a una particularidad del individuo […]. Es sólo en este caso en que la abstracción de la categoría «trabajo»,

«trabajo en general» trabajo sin más, el punto de partida de la moderna economía política, se realiza en la práctica (Marx [1857-1858] 1986, 41).

Cuarto, el trabajo social ha de presentarse como trabajo simple, no como complejo (o, mejor dicho, el trabajo complejo generará valor como un múltiplo del trabajo simple). El trabajo simple es aquella capacidad laboral que «todo hombre común y corriente, por término medio, posee en su organismo, sin necesidad de haber sido desarrollada de un modo especial»

(C1, 1.2, 135); algo así como la intersección entre las cualidades de todos los trabajadores de una sociedad (aquel nivel de cualificación que como mínimo todos ellos comparten: en términos más actuales podríamos llamarlo

«trabajo no cualificado»). Por su parte, el trabajo complejo es aquella capacidad laboral adicionalmente desarrollada y perfeccionada con respecto a la simple. Así las cosas, la unidad básica en la que se expresará el trabajo abstracto serán las horas de trabajo abstracto *simple,* de tal manera que el tiempo de trabajo complejo únicamente «contará como trabajo simple intensificado o, mejor, multiplicado; de forma que una pequeña cantidad de trabajo complejo será considerada igual a una mayor cantidad de trabajo simple» (C1, 1.2, 135). Por ejemplo, una hora de trabajo de un agricultor novato puede equivaler a una hora de trabajo abstracto simple, pero, en cambio, una hora de trabajo de un cirujano podría equivaler a diez horas de trabajo abstracto simple, pues el trabajo del cirujano resulta mucho más complejo que el del agricultor novato y, por tanto, la relación que se establece entre su trabajo y el trabajo del conjunto de la sociedad

resulta mucho más ventajosa para el cirujano. El problema, claro, es cómo establecemos las equivalencias entre el valor generado por las horas de trabajo de distintos trabajadores: ¿la hora de trabajo de un cirujano genera un valor dos, cinco, diez o cien veces superior a la hora de trabajo de un agricultor novato?

En este punto, Marx podría resultar poco claro (Brewer 1984, 24), puesto que inicialmente pretende determinar el múltiplo de valor generado por el trabajo complejo en relación con el trabajo simple a partir de los valores de cambio relativos que se establecen en el mercado entre los productos fabricados mediante trabajo simple y trabajo complejo: «Las diversas proporciones en que diversas clases de trabajo se reducen a la unidad de medida del trabajo simple se establecen a través de un proceso social que obra a espaldas de los productores, y esto les mueve a pensar que son el fruto de la costumbre» (Marx C1, 1.2, 135). Así, si el valor de cambio de los productos del cirujano es diez veces superior al valor de cambio de los productos del agricultor cabe suponer que es porque cada hora de trabajo de

un cirujano genera diez veces más valor que cada hora de trabajo de un agricultor. El propio Engels reconoce que la «reducción del trabajo compuesto tiene lugar por un proceso social que se realiza a espaldas de los productores, por un fenómeno que en este punto del desarrollo de la teoría del valor sólo se puede comprobar y todavía no explicar» (Engels [1878]

1987, 184).

Sin embargo, en realidad, Marx nos indica que la equivalencia entre el trabajo simple y el trabajo complejo se logra considerando que las habilidades complejas del trabajador son un medio de producción de ese trabajador que a su vez debe ser producido y cuyo valor (tiempo de trabajo social) va imputándose progresivamente al valor de las mercancías que contribuye a producir. En palabras de Marx:

[En el caso del trabajo especialmente cualificado] existe otro trabajo objetivado en su existencia inmediata, a saber, los valores que el obrero consumió para producir una *capacidad de trabajo* determinada, una *habilidad* concreta. El valor de ésta se revela por los costos de producción necesarios para producir una habilidad específica similar (Marx

[1857-1858] 1986, 249).

Asimismo, Engels también señalaba que el exceso de valor generado por el trabajo complejo debe bastar para remunerar los gastos formativos que han permitido esa mayor cualificación, de modo que en una sociedad socialista no habría diferencias entre el salario de los trabajadores cualificados y no cualificados porque sería el Estado socialista quien se hiciera cargo de los gastos de su formación:12

En la sociedad de productores privados, los particulares o las familias cargan con los costes de formación del trabajador cualificado; por eso les corresponde a los particulares el precio, más alto, de la fuerza de trabajo cualificada; el esclavo hábil se vende más caro, y el obrero hábil cobra un salario más alto. En la sociedad organizada de un modo socialista, es la sociedad la que carga con esos costes, y por eso le pertenecen también los frutos, los mayores valores producidos por el trabajo complejo. El trabajador no tiene ningún derecho a reclamar un sobresueldo (Engels [1878] 1987, 187).

Por ejemplo, supongamos que un trabajador no cualificado recibe una

formación de 1.000 horas de trabajo para convertirse en trabajador cualificado y, como trabajador cualificado, ser capaz de producir 100

unidades de una determinada mercancía durante 100 horas de trabajo. Como tal, el trabajador cualificado habrá producido 100 unidades de una mercancía en 100 horas, de modo que cada unidad tendrá un valor de 1 hora de trabajo complejo: pero como el total de horas trabajadas para producir esas 100

unidades habrá sido de 1.100 horas (1.000 de formación y 100 de trabajo), entonces cada mercancía tendrá un valor de 11 horas de trabajo simple, de modo que en este caso el múltiplo que permitirá convertir una hora de trabajo complejo en horas de trabajo simple será de 11.

Y finalmente, el trabajo social ha de presentarse como trabajo necesario, no como trabajo redundante o superfluo. Es decir, el valor de una mercancía no se incrementa por el hecho de que haya sido producida por un trabajador perezoso o ineficiente que haya dedicado más horas de las realmente necesarias para fabricarla: el valor de esa mercancía dependerá estrictamente de las horas de trabajo simple que sean realmente necesarias para fabricarla dentro de una determinada sociedad. Y es que, como el propio Marx indica, el tiempo necesario para fabricar una mercancía varía en función «de la formación media de los trabajadores, del nivel de desarrollo de la ciencia y de su aplicación tecnológica, de la organización social del proceso de

producción, del volumen y la eficacia de los medios de producción y de las condiciones naturales» (C1, 1.1, 130), de modo que se hace necesario tomar como referencia ese contexto productivo para determinar cuánto tiempo requiere en promedio la fabricación de cada mercancía (en terminología más moderna, diríamos que la productividad media de una economía depende del stock de capital humano, tecnológico, físico y natural por trabajador). Llegamos así al concepto de «tiempo de trabajo socialmente necesario», esto es, «el tiempo de trabajo necesario para producir un determinado valor de uso bajo condiciones de producción normales en una sociedad y con el grado de intensidad laboral y de conocimiento medio prevalente en esa sociedad» (C1, 1.1, 129). Será ese tiempo de trabajo socialmente necesario el que determinará el valor de cada mercancía; si un trabajador dedica más tiempo del necesario, todo el exceso será esfuerzo dilapidado: «el tiempo de trabajo empleado en la producción de valores de uso sólo cuenta en la medida en que sea tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo» (C1, 7, 303). Por ejemplo, si, en una determinada economía, son necesarias 50 horas de trabajo abstracto simple para producir un televisor, el hecho de que un trabajador dedique 200 horas a producirlo no hará que ese televisor posea un valor equivalente a 200 horas de trabajo abstracto simple, sino sólo a 50 horas.

A este último respecto, Marx distingue entre valor individual de una mercancía y valor de mercado de esa mercancía (que no precio de mercado, un concepto diferente del que hablaremos más adelante). El valor individual

es el tiempo de trabajo contenido en una mercancía específica, mientras que el valor de mercado es el promedio de todos los valores individuales del mismo tipo de mercancías (Rosdolsky [1968] 1977, 90-91). Sin embargo, tal como ya indicamos, ante el mercado, ante el resto de los productores, cada mercancía individual sólo figura como un ejemplar indefinidamente reproducible de su clase (Martínez Marzoa 1983, 43), de modo que las mercancías no se intercambiarán en equilibrio a sus valores individuales, sino a su valor de mercado:

Siempre existe un valor de mercado, como algo distinto al valor individual de las mercancías particulares fabricadas por los diferentes productores. Los valores individuales de algunas de estas mercancías se ubicarán por debajo del valor de mercado (es decir, requerirán menos tiempo de trabajo en ser fabricadas que el expresado por el valor de mercado) y otras por encima. El valor de mercado debe verse por un lado como el valor promedio de las mercancías fabricadas en una determinada esfera (C3, 10, 279).

Es decir, que el valor de cambio es la forma que adopta (en equilibrio) ese valor de mercado con independencia de cuál sea el valor individual de cada mercancía, de modo que una mercancía podrá venderse a su valor individual (cuando coincida con el de mercado) o por encima del mismo (cuando su valor individual sea inferior al de mercado) o por debajo del mismo (cuando su valor individual sea superior al valor de mercado) (Marx

[1862-1863a] 1989, 428-429). Por simplicidad, en lo sucesivo seguiremos hablando de «valor» para referirnos al valor de mercado, esto es, al valor tal como viene determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario de una mercancía.

En definitiva, el capitalismo es un sistema económico basado en la producción generalizada de mercancías. Las mercancías son valores de uso sociales producidos mediante trabajo privado con el propósito de intercambiarlos en el mercado. El valor de cambio al que se intercambien las mercancías dependerá *prima facie* de sus respectivos valores (es importante remarcar este *prima facie*, ya que más adelante en el libro mostraremos las razones por las cuales los valores de cambio pueden desviarse, transitoria y estructuralmente, de sus valores), los cuales vienen a su vez determinados por el tiempo de trabajo humano, abstracto, simple y necesario que se requiera para producirlas.

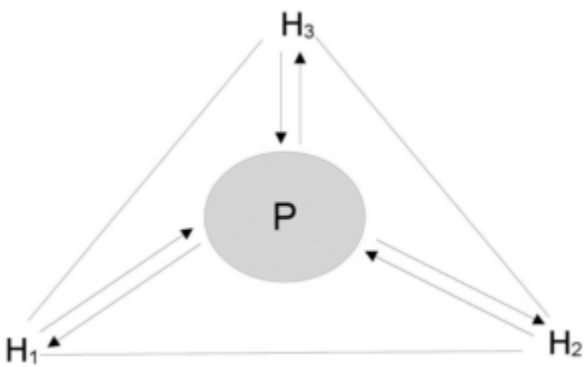
1.4. El fetichismo de la mercancía

La mercancía es sólo una de las formas sociales que puede adoptar la riqueza material: en particular, la forma que adopta la riqueza material cuando las relaciones de producción de bienes se organizan a través de la propiedad privada de los medios de producción (lo que da lugar a productores privados, independientes y separados) y las relaciones de distribución de los bienes se organizan mediante intercambios en el mercado (por parte de esos productores privados, independientes y separados). Pero a pesar de que los productores de mercancías estén aparentemente separados entre sí, de manera que cada uno de ellos toma sus decisiones productivas de un modo independiente a los demás, en última instancia su trabajo privado termina transformándose en trabajo social mediante el intercambio de sus mercancías en el mercado: a la postre, cada productor trabaja no para sí mismo sino para el resto de los productores, de modo que sus tiempos de trabajo terminan vinculándose *a posteriori*. El fabricante de automóviles no produce automóviles para usarlos él mismo, sino para que los compre el panadero y el panadero no produce pan para comérselo él mismo, sino para que alimente al fabricante de

automóviles. Su trabajo es inicialmente privado pero se termina transformando en trabajo social una vez que las mercancías se intercambian y, a través del ese intercambio, se redistribuyen (según el valor generado por cada productor, esto es, según la contribución de cada productor a esa producción colectiva) hacia aquéllos que las consideran valores de uso personales:

Los valores de uso se convierten en mercancías sólo porque son productos de trabajos privados ejecutados independientemente los unos de los otros. La suma de todo ese trabajo privado constituye el trabajo social agregado. Dado que los productores no entran en contacto social hasta que intercambian los productos de su trabajo, las características específicamente sociales de sus trabajos privados sólo aparecen dentro del intercambio (C1, 1.4, 165).

Es decir, dentro de una economía mercantil, los productores sólo se relacionan entre sí *mediados* (Arteta 1993, 104-109) por las mercancías que producen aisladamente: su trabajo privado se transforma en trabajo social sólo a través del intercambio de mercancías. Es el intercambio el que convierte el trabajo privado en trabajo (indirectamente) social. «Sólo como consecuencia de la enajenación de las mercancías el trabajo contenido en ellas deviene trabajo útil» (Marx [1857-1858] 1987, 283). Por consiguiente, como los productores trabajan en origen de manera separada e independiente (propiedad privada), como las relaciones humanas son «inmediatamente



asociales» (Arteta 199, 104), los individuos sólo pueden trabajar socialmente (interrelacionadamente) a través del intercambio de mercancías y por esa vía, como ya hemos expuesto, lo social domina a lo material (el valor domina al valor de uso).

Démonos cuenta de que esto no tendría por qué ser así: los

productores podrían optar por asociarse libremente y planificar conscientemente (y consensuadamente) qué producir en agregado y a quién distribuírselo en particular. El fabricante de automóviles y el pandero podrían acordar *ex ante* qué producir colectivamente (x cantidad de automóviles + y cantidad de pan) así como los términos del reparto entre ambos de esa producción agregada.

En lugar de que el Producto Interior Bruto de una economía sea el resultado de agregar muchas decisiones individuales e independientes sobre qué producir que posteriormente se redistribuyen a través del mercado, el Producto Interior Bruto podría ser el resultado de una decisión colectiva sobre qué producir y para quién producir. Y el resultado en ambos casos podría ser idéntico si así lo quisieran los productores libremente asociados.

Si lo representamos gráficamente (Cohen [1978] 2001, 121), en una economía con productores libremente asociados y planificando

conscientemente su producción, los distintos seres humanos (H1, H2 y H3) establecerían relaciones productivas conscientes entre sí (representadas por las líneas que los unen) y de ese modo aportarían y retirarían producción material (P) de un fondo común. Es decir, habría control consciente del proceso de producción y de distribución:

Figura 1.2

En cambio, en una economía de mercado, los productores venden y compran autónomamente mercancías a un misterioso mercado (M), cuya

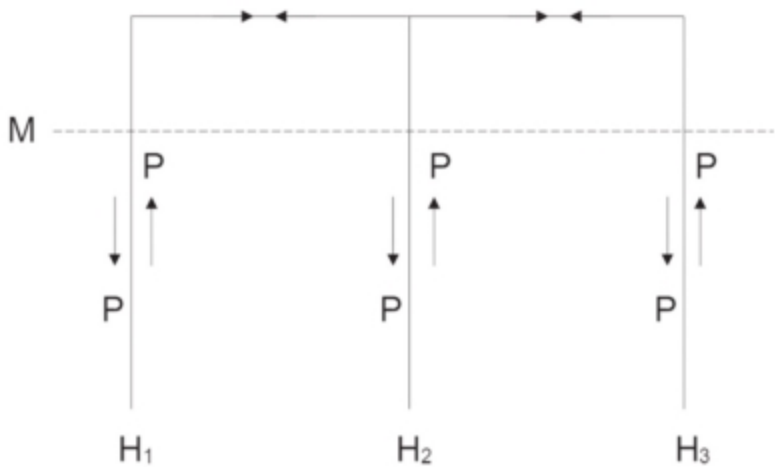
lógica última queda oculta a ojos de los productores independientes (lo hemos señalado a través de la línea discontinua). Es decir, H1, H2 y H3 sólo entran en contacto directo entre sí (viven y producen los unos separados de los otros) mediados por el intercambio de mercancías (P). Y los términos de ese intercambio (y, por tanto, de su interacción directa) son precisamente los que marca la ley del valor: cada ser humano aporta su propio trabajo privado a un fondo común (el mercado) y es en el mercado donde ese trabajo privado del conjunto de seres humanos se transforma, a sus espaldas, en trabajo social, el cual es ulteriormente distribuido según la fracción del valor social que haya generado cada uno de los seres humanos. Que, dentro de una economía mercantil, los productores sólo entren en contacto directo mediados por las mercancías no es incompatible con que *indirectamente* unos entren en contacto con otros (unos influyan sobre otros) sin mediar mercancías: por ejemplo, los competidores de un

productor independiente entran indirectamente en contacto con él al competir contra él aunque no intercambien mercancía alguna (Rubin [1923] 1990, 8).

Así pues, dentro de una economía mercantil, las relaciones de producción y distribución no tienen lugar entre productores libremente asociados, sino entre productores independientes a través del intercambio de mercancías en el mercado. Y ello genera la falsa conciencia de que ese modo de producción y distribución de valores de uso propio de la economía mercantil es el modo *natural* para cualquier sociedad histórica. *Parece* que la mercancía sea el único vehículo a través del cual los seres humanos pueden cooperar, es decir, parece que la mercancía sea la *causa* de las relaciones sociales de cooperación entre productores… en lugar de reconocer que la mercancía es *el resultado* de esa cooperación dentro de un modo de producción histórico concreto y contingente. A esta

transubstanciación de las fuerzas y relaciones productivas de los productores en una propiedad aparentemente natural e inherente a las mercancías es a lo que Marx denomina «fetichismo de la mercancía».

Figura 1.3



Convertir a algo en un fetiche supone, según Marx, investirle con propiedades, características o fuerzas que no posee en sí mismo (Cohen 1978

[2001], 115): en el caso del fetichismo de la mercancía, consiste en la superstición generalizada de que los hombres sólo pueden entablar relaciones productivas a través de las cosas que producen y que, por

tanto, sus fuerzas productivas y sus lazos cooperativos son una cualidad de esas cosas que adoptan la forma social de mercancía. Precisamente el fetichismo de la mercancía «es inseparable de la producción de mercancías» (C1, 1.4, 165) porque sólo de esa manera el trabajo privado de cada productor puede ponerse en relación al trabajo social agregado, es decir, las mercancías sólo pueden intercambiarse según sus valores (tiempos de trabajo socialmente necesarios) si el fetichismo está presente: «el fetichismo es la naturaleza misma de las relaciones de valor» (Ramas San Miguel 2018, 79). En ausencia de fetichismo de la mercancía, no sería posible articular una economía mercantil, puesto que «los hombres no establecen relaciones entre los productos de su trabajo como valores porque consideren que esos objetos son meras envolturas materiales de trabajo humano homogéneo» sino porque

«al igualar los heterogéneos productos de su trabajo entre sí como valores, igualan entre sí los diferentes tipos de trabajo humano» y lo hacen «sin ser conscientes de ello» (C1, 1.4, 165-166).

El fetichismo de la mercancía puede desagregarse en dos procesos (Rubin [1928] 1990, 22-25; Ramas San Miguel 2018, 70-71): la cosificación de las personas (o reificación de las relaciones productivas) y la personificación de las cosas (C3, 51, 1020). A saber, las relaciones entre personas adoptan la apariencia de relaciones entre cosas y las relaciones

entre cosas adoptan la apariencia de relaciones entre personas (se cosifica a las personas y se personifica a las cosas):

La mercancía refleja las características sociales del propio trabajo de los hombres como si fuera una característica propia de esos productos del trabajo, como propiedades socio-naturales de esas cosas [cosificación de las personas]. Por tanto, también refleja la relación social que los productores mantienen con respecto al trabajo social como si fuera una relación entre objetos, una relación que existe al margen de los productores

[personificación de las cosas] (C1, 1.4, 164-165).

A los productores, las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les aparecen como lo que son, es decir, no se les aparecen como relaciones directamente sociales entre personas que trabajan, sino como relaciones cosificadas entre las personas [cosificación de las personas] y como relaciones sociales entre las cosas [personificación de las cosas]

(C1, 1.4, 165-166).

En particular, la reificación de las relaciones productivas (o cosificación de las personas) consiste en ocultar las relaciones productivas entre personas detrás de la forma de un objeto, de modo que esas relaciones productivas parezcan características consustanciales y naturales del objeto (Marx [1862-1863] 1991, 317), independientes por tanto de la voluntad humana:

«relaciones inmediatas entre cosas y relaciones mediatas entre individuos»

(Arteta 1993, 109). Antes hemos descrito el valor como una característica extrínseca o relacional de las mercancías: una mercancía es valiosa frente a otras mercancías porque ésa es la manera de oponer y comparar fragmentos del trabajo social que han sido desarrollados privadamente: pues bien, la reificación de las relaciones productivas consiste en convertir esa característica relacional en una característica intrínseca de las mercancías (Elster 1986, 57). Desde una óptica fetichista, las mercancías son valiosas en sí mismas y no por ser cristales o fragmentos del trabajo social agregado dentro de un modo de producción (economía mercantil) donde ese trabajo social agregado está dividido en millares o millones de productores independientes; desde una perspectiva no fetichista, en cambio, «el valor

[…] es una relación productiva entre personas que adopta la forma de una propiedad de las cosas (Rubin [1923] 1990], 69). Es decir, que las mercancías *parecen* tener *valor* al margen de la estructura económica —de la estructura de relaciones sociales— en la que se inserten. Engels ([1859]

1980, 476) describió muy claramente la reificación de las relaciones productivas cuando, reseñando *Una contribución a la crítica de la economía política* de Marx, afirmó que: «a la economía no le interesan los objetos sino las relaciones entre personas y, en última instancia, entre clases sociales; sin

embargo, estas relaciones siempre están ligadas a objetos y aparecen como objetos.

A su vez, la personificación de las cosas provoca que las personas se conviertan en representantes, en personificaciones, de los objetos que cosifican las relaciones sociales de producción: el rol productivo y distributivo de cada persona dentro de una economía queda

indefectiblemente determinado por el tipo de relaciones que las cosas

entablen entre sí. El productor se subordina a ejecutar la «voluntad» de la cosa: «Los individuos […] son personificaciones de categorías económicas, portadores de ciertas relaciones e intereses de clase» (C1, 92). Por ejemplo, el capitalista sólo es capitalista «como personificación del capital» (C1, 24.3, 739). O, más en general, si el hombre no se relaciona *como hombre* con otros hombres, sino que esa relación está mediada por la relación que mantenga cada uno de ellos a través de la mercancía, entonces los hombres se relacionarán entre sí como representantes, mandados o delegados de la mercancía, esto es, de la forma social que adopten los objetos. El hombre frente a otros hombres no será hombre, sino propietario de mercancías, porque su existencia social sólo ocurre a través de la propiedad. En palabras de Marx ([1844a] 1975, 217-218): «La Economía Política toma como punto de partida la relación del hombre con el hombre como si fuera la relación del propietario con el propietario. Si al hombre se le considera de inicio un propietario (y sólo como un propietario, alguien que afirma su personalidad y se distingue de otras personas con las que se relaciona a través de esa propiedad), entonces la propiedad privada se convierte en modo de existencia personal y distintivo».

Pues bien, la combinación, dentro de una economía mercantil, de la reificación de las relaciones productivas y de la personificación de las cosas da lugar, como decimos, al fetichismo de la mercancía. En una economía mercantil, los valores de uso se revisten con la forma social de mercancías y esa forma social no es más que la síntesis de determinadas relaciones sociales de producción (productores individuales separados e

independientes) y de distribución (intercambio a través del mercado) que subyacen ocultas a la organización económica dentro de la que se insertan los hombres, pero como las cosas quedan revistadas por esa forma social, ésta aparenta ser una propiedad natural e inseparable de las cosas (cosificación de las personas); y a su vez, que las mercancías sean el único canal a través del cual las personas pueden cooperar con otras personas

obliga a los individuos a relacionarse entre sí sólo a través de producción y la compraventa de mercancías, convirtiéndose consecuentemente en

«mercaderes» (personificación de las cosas). Son, pues, las cosas las que determinan las relaciones sociales entre personas (en lugar de reconocer que la forma social que adoptan las cosas es el resultado de esas relaciones sociales que establecen entre sí las personas) y los seres

humanos adoptan un rol económico según la relación que mantienen con las cosas: «el producto gobierna sobre el productor» (Engels 1880 [1989], 312). De ahí que las cosas sean tratadas como personas y las personas, como cosas: «El valor que tenemos el uno para el otro es el valor que damos recíprocamente a nuestros objetos. Por lo tanto, el hombre en cuanto tal es recíprocamente carente de valor para ambos» (Marx [1844b] 1975, 227).

El fetichismo de la mercancía supone una falsa percepción de la realidad, pero no porque, dentro de una sociedad mercantil, las relaciones sociales no estén mediadas necesariamente por las mercancías: «A los productores [independientes], las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les aparecen *como lo que son*» (C1, 1.4, 166) [énfasis añadido].

En una economía mercantil, es cierto que los productos que adoptan la forma social de mercancías son valores y que la única forma de trabajar socialmente es a través de la producción y el intercambio de mercancías y, por tanto, a través de la subordinación del contenido material de la riqueza a las exigencias de su forma social (Arteta 1993, 111-112). La percepción falsa que entraña el fetichismo de la mercancía es la de que los valores de uso son naturalmente mercancías y por tanto valores (sólo lo son insertos en una determinada estructura de relaciones productivas y distributivas) y que el valor es una propiedad intrínseca de las mercancías (es una propiedad extrínseca o relacional) (Cohen 1978 [2001], 116). No es verdad que los hombres necesiten producir socialmente mercancías porque las mercancías posean alguna propiedad natural específica para actuar como mediador indispensable de las relaciones humanas: producen mercancías porque esas son las reglas (históricamente contingentes) de una sociedad mercantil.

En este sentido, puede ser conveniente distinguir el término

«fetichismo» del término «mistificación», el cual también es empleado habitualmente por Marx pero con un significado distinto. En el fetichismo, lo que se percibe falsamente no es el contenido de las relaciones sociales cosificadas en sí mismas, no es el contenido social oculto tras su manifestación social, sino la necesidad histórica de que las relaciones

sociales estén cosificadas: percibir el contenido social como un contenido natural. Es decir, en una economía mercantil las relaciones sociales sí están cosificadas y las personas sí se subordinan a las cosas: dentro del marco de una economía mercantil, es cierto que las

mercancías tienen valor o son valores. No hay una falsa percepción sobre el contenido social de la realidad: la hay en que la realidad deba ser *necesariamente* así con independencia de cuáles sean las relaciones sociales de producción. En la mistificación, en cambio, lo que se percibe falsa o erróneamente sí es el contenido de las relaciones sociales: las formas mistificadas ocultan la realidad o incluso la muestran de manera invertida a cómo realmente es (Ramas San Miguel 2018, 115-116). Por ejemplo, para Marx el salario entendido como precio del trabajo es una manifestación mistificada de las relaciones entre capitalista y obrero porque transmite la percepción de que el salario remunera la totalidad del tiempo de trabajo del obrero cuando, en realidad y como estudiaremos más adelante, no lo hace (C1, 19, 680): el salario es una manifestación mistificada del contenido de las relaciones sociales porque no nos las muestra como realmente son dentro del capitalismo, sino que las invisibiliza o desfigura (Ramas San Miguel 2018, 124). 13 El fetichismo implica naturalizar la mediación cosificada de las relaciones sociales pero percibiendo esas relaciones sociales tal como son dentro de un contexto histórico concreto; la mistificación supone percibir incorrectamente esas relaciones sociales.

En todo caso, el fetichismo de la mercancía es lo que permite que los

hombres cooperen productivamente dentro de una economía mercantil: es, por tanto, una falsa conciencia naturalizadora de la economía mercantil que deriva de la propia sociedad mercantil (Rubin [1928] 1990, 58; Íñigo Carrera 2013, 238); a saber, «el fetichismo del mundo de las mercancías emerge de las peculiares características sociales del trabajo que las produce» (C1, 1.4, 165). Es gracias a la creencia de que los hombres sólo pueden cooperar a través de las mercancías por lo que los hombres maximizan su cooperación a través de las mercancías. La economía mercantil *necesita* del fetichismo de la mercancía y, como lo necesita, el fetichismo de la mercancía forma parte de la superestructura ideológica (de los modos de concepción de la sociedad) que es engendrada por la estructura económica a la que contribuye a reforzar: la estructura económica genera una determinada conciencia que posibilita el desarrollo de las fuerzas productivas.

Al respecto, incluso los economistas de la época de Marx sucumbieron al fetichismo de la mercancía pero en distintos grados. Mientras que los economistas a los que Marx calificaba como «vulgares» cayeron en una forma profunda de fetichismo de la mercancía —consideraban que el valor era una propiedad intrínseca a las cosas por ser cosas— (Marx [1862-1863a]

1989, 317), los economistas clásicos fueron igualmente víctimas del fetichismo de las mercancías pero de una manera menos perceptible. Al igual que Feuerbach entendió que la religión era un producto del hombre pero no entendió que no era un producto de cualquier hombre sino de un producto del hombre inserto en un entorno social concreto, los economistas clásicos entendieron que el valor dependía del trabajo humano y que no era una propiedad intrínseca de los objetos, pero no comprendieron que el valor sólo era una forma de cuantificar el trabajo privado dentro de un modo de producción histórico en el que los productores estaban separados los unos de los otros y donde, por tanto, el valor era la forma en que su trabajo privado se convertía en trabajo social comparable (Cohen [1978] 2001, 116-117).

Sólo si fuéramos capaces de tomar el control consciente de las fuerzas productivas, descubriríamos que la mercancía no es más que una forma social contingente que encubre unas determinadas relaciones de producción entre seres humanos y que, por tanto, no hay ninguna necesidad de que los seres humanos la utilicen como mediadora de sus relaciones sociales ni que, por tanto, se subordinen a ella. Por tanto, sólo socializando la propiedad resulta posible abandonar el fetichismo de la mercancía:

La sombra religiosa sobre el mundo real únicamente se desvanecerá cuando las relaciones prácticas de nuestro día a día, las relaciones entre persona y persona, o entre persona y naturaleza, se nos presenten de un modo transparente y racional. Este velo místico sólo se retirará del proceso social de la vida, esto es, del proceso material de producción, cuando ese proceso material de producción se halle controlado, de manera consciente y planificada, por hombres libremente asociados (C1, 1.4, 173).

Pero esto último, que los productores entablen relaciones directamente cooperativas al margen del intercambio de mercancías, supondría abandonar la economía mercantil: porque dentro de una economía mercantil los productores se hallan atomizados y separados y esa situación material de partida alimenta la ilusión del fetichismo de la mercancía naturalizando el capitalismo como una inevitabilidad histórica. Es decir, dentro de una economía mercantil, los productores están alienados y esa alienación se expresará en forma de fetichismo de la mercancía.

1.5. El trabajo alienado

Por alienación, Marx entiende «un error, un defecto, algo que no debería ser» (Marx [1844a] 1975, 346), es decir, se trata de la

presencia o ausencia de algo que da lugar a la división o al establecimiento de una relación disfuncional y contradictoria entre dos entidades (Leopold 2007, 67-68).

¿Qué es una relación disfuncional? Aquella que no satisface los fines para los que fue creada o establecida (Berlin [1921] 2021, 126) o que carece de significado, de sentido, de propósito para los entes que conforman esa relación (Elster 1986, 41). Por consiguiente, ese «algo» que genera la alienación, «en lugar de servir a los seres humanos, se presenta como una fuerza ajena y hostil hacia ellos» (Singer [1980] 2008, 45). Más esquemáticamente, el sujeto S está alienado frente al objeto O cuando la concurrencia de las circunstancias C —presencia o ausencia de ciertos elementos— impiden una unión armónica entre S y O (Gilabert 2020), es decir, cuando O domina a S o cuando S no alcanza a través de O los objetivos que pretendía alcanzar al crear o relacionarse con O. Conviene aclarar que, cuando hablamos de sujeto no nos estamos refiriendo necesariamente a personas y cuando hablamos de objeto tampoco nos estamos refiriendo necesariamente a cosas: las cosas, para Marx, también puede ser sujeto de alienación y, a su vez, las personas pueden ser los objetos alienantes.

En este sentido, la alienación puede ser de dos tipos: la alienación del sujeto hacia afuera (un sujeto frente a un objeto externo) o hacia adentro (la alienación del contenido material del sujeto respecto al objeto que constituye su forma social, esto es, su forma de ser en sociedad); la alienación hacia fuera convertirá al sujeto en un «ser para otros», mientras que la alienación interna (o autoalienación) provocará que el sujeto «sea de otro modo»

(Arteta 1993, 210-212). La alienación hacia fuera (el ser para otros) implicará poder, dominio, hostilidad, antagonismo o contraposición (Arteta 1993, 212-213), mientras que la alienación interna (el ser de otro modo) implicará vaciamiento, corrupción, limitación, restricción y negación (Arteta 1993, 253). La alienación externa expresa el dominio o control de un ente (como compacto entre un contenido material y su forma de determinación social) sobre otro ente; la alienación interna expresa la sumisión del contenido material específico de un ente a su forma social, hasta el punto de que, bajo el capitalismo, la realidad se transforma en simple materia homogénea e indiferenciada cuya único propósito ha pasado a ser el de

convertirse en portadores de una de una determinada forma social (Arteta 1993, 257-258).

Por tanto, existen distintas expresiones posibles de la alienación

(denotamos la alienación externa con el subíndice E y la alienación interna con el subíndice I): una persona (S) puede verse alienada (separada, dominada, subyugada o contrapuesta) frente a otra persona (OE) o frente a otras cosas (OE) o puede verse alienada (vaciada, corrupta, limitada, restringida o negada) frente a la forma social que le impone un determinado modo de producción (OI) y, a su vez, las cosas (S) pueden verse alienadas (separadas, dominadas, subyugadas o contrapuestas) frente a otras cosas (OE) y frente a las personas (OE) o alienadas (vaciadas, corruptas, limitadas, restringidas o negadas) frente a la forma social que les impone un determinado modo de producción (OI).

Por ejemplo, y tal como expondremos con detalle en el capítulos 3 de

esta primer tomo, el asalariado (S) no sólo está subordinado al capitalista (OE) por hallarse separado o distanciado de los medios de producción (C), sino que la persona de carne y hueso que hay detrás del asalariado —con su propia personalidad, aspiraciones, sueños, habilidades o deseos— se halla enteramente aplastada, restringida, vaciada o negada por su rol social como asalariado (OI), esto es, como personificación de un vendedor indiferenciado de fuerza de trabajo y suministrador de plusvalía para el capital dentro de una sociedad capitalista (C): dentro del capitalismo, el contenido material del ser humano no puede expresarse socialmente como algo distinto a un asalariado al servicio del capital. Estamos ante un caso de alienación hacia afuera (sometimiento ante el capitalista) pero también hacia adentro (negación de la individualidad del trabajador). Otro ejemplo donde este doble carácter de la alienación es visible es en el estatus político-jurídico del individuo dentro de las sociedades burguesas: en estas sociedades burguesas (C), cada individuo (S) es considerado «como soberano, como ser supremo»

(Marx [1843b] 1975, 159), de manera que cada individuo se independiza del resto de los seres humanos (OE) adoptando una «forma insocial» que lo lleva a «perderse en sí mismo» y que, en suma, lo mantiene «alienado» de su potencial como ser social (OI) (Marx [1843b] 1975, 159). En este caso, podemos observar nuevamente las dos perspectivas de la alienación: alienación externa frente al resto de los seres humanos (cada uno de ellos vive vidas separadas e independientes) y autoalienación frente a la forma social (o insocial) que lo vacía de contenido material (se pierde en sí

mismo). Otro ejemplo de alienación, en este caso exclusivamente interna, podría ser el siguiente: Marx considera que la separación que existe entre la sociedad y el Estado dentro de las sociedades burguesas

(C) es una forma de alienación de los individuos (S) con respecto a la totalidad de sus vidas (OI); sus vidas no sólo se componen de una «esfera privada» sino también de la

«esfera pública» o política, y el hecho de que los ciudadanos vean el Estado como algo ajeno a ellos mismos los aliena de una autorrealización plena de sus vidas (Marx [1843a] 1975, 31-32, 79). Estamos, pues, ante un caso de autoalienación: la forma social anula, vacía o restringe el desarrollo del contenido material (que en este caso serían las potencialidades comunales del ser humano).

Pero no pensemos que la alienación únicamente ocurre en la sociedad

burguesa o capitalista, sino que puede darse en cualquier sistema socioeconómico distinto del comunismo (de hecho, y como ya expondremos más adelante, la humanidad necesita exponerse a un período histórico de alienación para poder adquirir control pleno sobre sí misma y desalienarse bajo el comunismo como humanidad soberana). Verbigracia, Marx constata cómo en la Edad Media, donde no existía igualdad ante la ley y donde, por tanto, los derechos socioeconómicos de cada individuo dependían del estamento político al que perteneciera, sí había una identidad entre esfera privada y esfera pública: «toda esfera privada tiene un carácter político o es una esfera política; es decir, la política es también una característica de las esferas privadas» (Marx [1843a] 1975, 32): es decir, a diferencia de lo que sucede en las sociedades burguesas donde existe una estratificación social/civil que no va de la mano de una estratificación política (por la igualdad ante la ley), en la sociedad medieval la estratificación social era exactamente lo mismo que la estratificación política (Kolakowski 2005, 47); sin embargo, y a pesar de que en este caso no existía separación entre vida privada y vida política en la Edad Media, los hombres no eran libres porque vivían sometidos a otros hombres y no gobernaban su destino común de manera igualitaria, es decir, en la Edad Media existía una absoluta separación entre democracia y libertad (C) que llevaba a que cada individuo (S) mantuviera una relación disfuncional con el resto de los individuos (OE): a esa «democracia de la ausencia de libertad», Marx la califica de

«alienación llevada a su plenitud» (Marx [1843a] 1975, 32). Se trata de democracia en el sentido de que la esfera política (o comunitaria) abarca la totalidad de la vida de las personas (por tanto, no existe en ese sentido

autoalienación: vida pública y vida privada no se hallan escindidas)

pero no existe libertad porque unos seres humanos están subordinados a otros y, por tanto, cada uno de ellos no puede desarrollar todas sus potencialidades: en este caso, la alienación es una alienación externa, puesto que unos individuos se hayan subordinados frente a otros individuos.

Ahora bien, por mucho que pueda haber alienación en otros modos históricos de producción, sólo en la economía mercantil la alienación afectará a un aspecto nuclear en la vida de todas las personas: su trabajo, es decir, a la relación de un sujeto (S) con el objeto del trabajo, con los medios de su trabajo o con otros sujetos dentro del proceso de trabajo (OE) así como con la forma social que adopte ese trabajo dentro de la economía mercantil (OI). Y es que, en una economía mercantil, la actividad productiva del ser humano se desarrolla dentro del ámbito de la propiedad privada (Marx

[1844b] [1975], 279) y por tanto dentro de la división social del trabajo (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 47), de modo que ésta queda regulada por —sometida a— los intercambios dentro del mercado (Marx y Engels

[1845-1846] 1976, 51): los productores se hallan así dominados por un ente externo y ajeno que los domina a todos ellos —el mercado— aunque, en el fondo, sea una creación conjunta descontrolada de todos ellos: «[el hombre]

se convierte en el juguete de fuerzas ajenas» (Marx [1844b] 1975, 154). La *presencia* del mercado (o de la propiedad privada sobre los medios de producción) (C) provoca que los productores (S) no sólo se vean separados y subordinados a los objetos de su trabajo (OE), a saber, que se trate de una

« *producción* contrapuesta a los productores y que hace caso omiso a éstos»

(Marx [1864] 1994, 441) sino que, además, los productores pierden el control sobre el contenido material —el sentido— de su trabajo (OI); es decir, que la forma social de la mercancía vacía de contenido material al trabajo de los individuos: éste es un trabajo que ha de adaptarse y dejarse moldear absolutamente a las necesidades de la forma (sólo el trabajo que pueda venderse como mercancía en el mercado cuenta como trabajo social: el trabajo no *deformado* por el mercado es un no-trabajo). Unas necesidades de la forma que, además, son necesidades caprichosas que no recaen bajo el control de nadie. El mercado, que es la encarnación del despotismo de la forma sobre el

contenido material del trabajo, constituye el resultado no intencionado de las acciones descentralizadas de millones de individuos, de modo que sus designios se asemejarán a los del azar: «En la actualidad, el producto es el señor del productor; en la actualidad, la producción social no

se regula a través de un plan diseñado en común, sino por leyes ciegas que operan con la violencia de los elementos» (Engels [1884] 1990, 274).

Es la presencia del mercado, por ende, lo que aliena a cada trabajador de su trabajo y lo convierte en una fuerza social autónoma ajena a cada uno de ellos que los somete y los vacía de contenido material específico y autónomo. En ausencia de relaciones mercantiles, pues, no existiría alienación del trabajo: ni en el comunismo primitivo, ni en el esclavismo, ni en el feudalismo ni en el comunismo del futuro existe este tipo de alienación.

Acaso resulte relativamente fácil de entender por qué en el comunismo primitivo no existía la alienación del trabajo (la vida tribal se caracterizaba por relaciones igualitarias y comunales entre sus miembros, de modo que el trabajo era inmediatamente social para todos ellos y cada trabajador entablaba relaciones sociales directas con el resto, es decir, relaciones no mediadas por una forma social que los anulara como trabajadores diferenciados), pero ¿cómo argumenta Marx que el trabajo no se hallara también alienado bajo el esclavismo o el feudalismo aun sin relaciones mercantiles de por medio? Pues porque esclavos y siervos no son productores independientes que controlen y puedan desprenderse de su trabajo: esclavos y siervos son considerados socialmente «condiciones naturales e inorgánicas» de la economía (Marx [1857-1858] 1986, 413),

«máquinas de trabajo» (Marx [1857-1858] 1986, 392), cosas bajo el control de sus dueños o, en el mejor de los casos, una propiedad natural de la tierra.

Calificar al trabajo del esclavo o del siervo como trabajo alienado y contrapuesto al esclavo o al siervo tendría tan poco sentido como decir que el trabajo de los animales es trabajo alienado y que éstos se hallan dominados por la cosificación de ese trabajo: «El esclavo no vende su trabajo al esclavista en mayor medida que el buey vende sus servicios al campesino […]. El esclavo es en sí mismo una mercancía, pero su trabajo no es la mercancía. El siervo sólo vende parte de su trabajo. No recibe un salario del terrateniente, sino que el dueño de la tierra recibe un tribute del siervo. El siervo pertenece a la tierra y le

entrega al terrateniente los frutos de ella» (Marx [1849] 1977, 203). Lo anterior no significa que esclavos y siervos no se hallen alienados, sino que lo que no está alienado es su trabajo.

Pero esclavos y siervos se hallan subordinados por unas opresivas relaciones de dependencia personal: es decir, son sujetos (S) que, debido a las relaciones sociales de producción vigentes en su sociedad (C), están subordinados y por tanto alienados frente a los esclavistas o señores feudales

(OE) y semejante subordinación opresiva (OI) les impide igualmente desarrollar todo su potencial específico y diferenciador como individuo.

La alienación del trabajo dentro de las sociedades mercantiles tiene lugar, de acuerdo con Marx, en cuatro ámbitos: 1) el producto de su trabajo, 2) la actividad productiva, 3) las relaciones cooperativas con otros trabajadores y 4) la misma naturaleza del trabajador como ser humano (Marx

[1844a] 1975, 270-282). A saber:

1. **El productor se ve separado del producto de su trabajo.** El productor se ve alienado frente al producto de su trabajo en dos sentidos. Por un lado, el producto del trabajo humano deviene un vehículo, un portador, de las formas sociales mercantiles: el trabajador no produce sillas, software informático o libros, sino que produce mercancías. El contenido material específico de cada mercancía (su valor de uso concreto) es una característica secundaria y accesoria dentro de la sociedad mercantil: lo socialmente relevante es su carácter como mercancía, como masa de valor indiferenciado. Y, por tanto, esa

masa de valor indiferenciada anula, asfixia o niega el contenido material específico que actúa como soporte de la misma (Arteta 1993,

261-269): por eso el trabajador no reconoce el producto de su trabajo como algo propio, como algo *personal* o distintivo, sino como algo ajeno, como algo que le ha sido arrebatado antes incluso de enajenarlo comercialmente en el mercado. En la sociedad mercantil, el trabajador

sólo puede producir mercancías y esas mercancías genéricas podrían ser obra de cualquier otro productor: no son una obra distinguible de quien las ha fabricado y en la que ese productor específico pueda sentirse reflejado. Por eso, cuanto más trabaja el trabajador en producir mercancías, «más se empobrece él mismo (su mundo

interior), tanto menos le pertenece a él como suyo propio» (Marx [1844a] 1975, 272).

Si, por el contrario, el productor no se viera alienado frente a su producto, podría objetivar su «individualidad, su carácter específico» en ese producto y «disfrutaría sabiendo que [su] personalidad se ha vuelto objetiva, visible a los sentidos y, por tanto, un poder más allá de toda duda» (Marx [1844a] 1975, 227). Por otro lado, el productor también se ve alienado frente al producto de su trabajo en el sentido de que éste cobra una existencia social autónoma que lo domina y lo somete: «La

vida que [el productor] le ha otorgado al objeto lo confronta como algo hostil y ajeno» (Marx [1844a] 1975, 272). Dado que el objeto

fetichizado actúa como mediador necesario en las relaciones productivas con otros seres humanos, no es el productor quien controla al producto, sino el producto quien sojuzga al productor: «el trabajador se convierte en un sirviente del producto (Marx [1844a] 1975, 273).

2. **El productor pierde el control sobre su propia actividad productiva.** El productor carece de control sobre su actividad productiva porque ésta le viene dictada por el mercado: cada productor no fabrica el objeto que desea fabricar, sino aquel que el mercado le impone fabricar (Íñigo Carrera 2013, 11). Cada productor ni siquiera determina el precio al que vende su mercancía, pues éste le viene igualmente impuesto por el mercado (Rubin [1923] 1990, 9). De esta manera, no sólo se trata de que cada productor esté dominado o subyugado a las mercancías (alienación externa), sino que la forma social que adopta su propio trabajo entra en contradicción con el contenido material específico de ese trabajo (autoalienación). El contenido material que define e identifica al trabajador concreto (y a su tiempo de trabajo concreto) se ve anulado, vaciado o arrinconado por su forma social, que en este caso es el valor: como decíamos, el trabajador no se dedica a producir sillas, software informático o novelas, sino a producir de manera genérica e indiferenciada mercancías, es decir,

«valor». Por tanto, el trabajador no es un carpintero, un programador o un escritor, sino un productor genérico de mercancías o de valores.

Aquello que materialmente distingue a su actividad de las actividades de otros productores se ve aplastado y uniformizado por el rodillo del mercado, empujando a cada trabajador a que trabaje en cualquier cosa

que genere valor (y correlativamente a que no trabaje en nada que no

genere valor), al margen de cuáles sean sus deseos, vocaciones e inclinaciones personales: «El trabajador se muestra totalmente

indiferente con respecto a la especificidad de su trabajo; para él no tiene ningún interés: sólo le interesa en la medida en que es *trabajo* y que por tanto es un valor de uso para el capital» (Marx [1857-1858] 1986, 223).

Por ello, el tiempo durante el que un productor trabaja dentro de una sociedad mercantil se convierte en algo que le es ajeno, que lo niega o lo anula, algo con lo que el trabajador establece una relación disfuncional o degradada por cuanto no contribuye a potenciar sus dones y potencialidades: «el trabajador no se afirma en su trabajo, sino que se niega» (Marx [1844a] 1975, 274). La actividad productiva del

trabajador se desgaja de su identidad personal y pasa a ser considerada como un medio para subsistir en lugar de un fin. La actividad productiva deja de formar parte de la vida del trabajador y se convierte en algo externo a él, ajeno a su identidad personal: «Bajo la propiedad privada, mi trabajo es una forma de alienar mi vida: trabajo *para* vivir, para obtener *los medios* para mi vida. Mi trabajo *no* es mi vida» (Marx

[1844b] 1975, 228). Como consecuencia de lo anterior, el trabajador sólo se sentirá a gusto cuando viva su vida *fuera de su tiempo de trabajo*, pues sólo cuando no está trabajando sigue manteniendo un cierto control sobre su actividad: «[El trabajador] se siente en casa cuando no está trabajando y cuando está trabajando no se siente en casa» (Marx [1844a] 1975, 274). Es decir, el productor vive cuando desarrolla actividades no productivas tales como comer, beber o procrear; actividades todas ellas que no lo definen como

específicamente humano sino que son actividades vulgares compartidas

con los animales: «lo animal se convierte en lo humano y lo humano en

animal» (Marx [1844a] 1975, 275); el ser humano vive cuando no vive

(disfruta cuando no se comporta de acuerdo con su naturaleza) y no vive cuando vive (sufre cuando se comporta según su naturaleza). En

sentido contrario, si el productor no se viera alienado de su actividad productiva, su «trabajo sería una manifestación de la vida y, por tanto, un placer de la vida», esto es, su trabajo sería «su vida» (Marx [1844b]

1975, 228). No habría contradicción entre el contenido material del trabajo y su forma social: el trabajo (y el trabajador) se expresaría tal como es, desplegándose según sus habilidades particulares, y no se vería coaccionado por las formas sociales mercantiles para que sea algo distinto a lo que realmente es o a lo que quiere ser.

3. **El productor mantiene una relación disfuncional con su**

naturaleza como ser-especie o ser genérico (*Gattungswesen*). El ser humano, para Marx, posee una naturaleza transhistórica —una esencia

común a los distintos seres humanos— que lo diferencia del resto de las especies: esa naturaleza es su ser-especie.14 ¿Y en qué consiste la naturaleza más esencial del ser humano, esto es, en qué consiste el contenido material común de todo lo humano? Uno de los rasgos que,

para Marx, definen al ser humano es su capacidad de transformar deliberada y conscientemente la naturaleza de acuerdo con sus propios

planes para así autorreconocerse, desdoblarse y reflejarse en esa

naturaleza transformada, como un artista se ve plasmado en su obra. El ser humano, en pocas palabras, se diferencia de los animales en que produce de manera racional y de acuerdo con sus propios fines (C1, 7.1, 284). Por tanto, la naturaleza humana consiste en su capacidad para trabajar y para objetivar su trabajo en el entorno material de manera consciente (Wartenberg 1982): consiste en su capacidad para *humanizar* el entorno material. Pero, a su vez, como el entorno material que el ser humano crea y transforma deliberadamente también influye sobre su propia identidad como ser humano, en última instancia podemos

afirmar que la naturaleza del ser humano, a diferencia de lo que sucede con el resto de los animales, consiste en moldear su propia naturaleza mediante la transformación deliberada de ese entorno material.

Vayamos por partes a la hora de perfilar esta definición (Berlin [1939]

2013, 118). Primero, el ser humano es un ser productor: «La vida

productiva es la vida de la especie» (Marx [1844a] 1975, 276).

Segundo, producir consiste en mezclar el trabajo propio con la naturaleza (con el entorno material) para fabricar valores de uso, de modo que el ser humano ejerce su capacidad productiva sobre la totalidad del mundo inorgánico, convirtiendo a éste en una extensión de su propio cuerpo: «La universalidad del ser humano [de su naturaleza]

aparece, en la práctica, precisamente en la universalidad [de su comportamiento] con la que convierte a toda la naturaleza en su cuerpo inorgánico […]. El hombre vive en la naturaleza, es decir, la naturaleza es el cuerpo del ser humano con el que ha de interactuar continuamente para no fenecer» (Marx [1844a] 1975, 275-276). Tercero, el ser humano

no sólo es un ser productor y transformador de la naturaleza, sino un ser que, a diferencia de los animales, produce y transforma la naturaleza de manera consciente y deliberada: «El ser humano convierte su propia actividad [productiva] vital en el objeto de su voluntad y de su conciencia. Tiene una actividad [productiva] vital que es consciente. No es una actividad [productiva] vital que esté predeterminada y en la que se subsuma. La actividad [productiva] vital consciente diferencia radicalmente al hombre de la actividad vital de los animales.

Precisamente ésa es su esencia humana» (Marx [1844a] 1975, 276). Y

cuarto y por último, la transformación consciente y deliberada de la naturaleza según sus planes hace que el productor se vea reflejado en su producto, de modo que su obra deviene parte consustancial a su propia

naturaleza creadora: «El hombre demuestra con su trabajo

[transformador] sobre el mundo objetivo que es un ser de la especie humana. Esta producción es su vida activa como especie. A través de la producción, la naturaleza se convierte en su obra y en su realidad. El objeto de su trabajo es, por tanto, la objetivación de la vida del ser humano como especie: el ser humano se duplica no sólo, como sucede

en la conciencia, en un plano intelectual, sino también de manera activa, en la realidad [material]; y por eso puede verse a sí mismo reflejado en el mundo que él ha creado» (Marx [1844a] 1975, 277). El

ser humano para Marx es, por tanto, un *homo faber*: no es meramente

un hombre que piensa sino un hombre que utiliza su pensamiento para

fabricar productos y herramientas (C1, 7, 286). Perfilada la definición de naturaleza humana por parte de Marx, quedará entonces claro por qué la alienación del trabajador no sólo afecta a su actividad productiva o al producto de su trabajo, sino por qué termina separando al hombre

de su propia esencia, de lo que en verdad es: si precisamente lo que convierte al ser humano en humano es ese control sobre lo que produce

y sobre cómo lo produce y la economía mercantil mantienen separado

al productor de sus productos y de sus actividades productivas, entonces la economía mercantil también separará al ser humano de su

propia naturaleza como *homo faber* (Kolakowski [1976a] 1983, 267).

Estamos ante expresión extrema de la autoalienación: la sociedad mercantil secuestra la naturaleza humana y le impide desarrollar sus potenciales para que se someta a las exigencias de la forma social (generación de valor). Por ello, la alienación del trabajo rebaja al ser humano a la categoría de animal, puesto que su actividad creadora y transformadora de la naturaleza deja de ser el fin a través del cual desarrolla su esencia y pasa a ser un simple medio para sobrevivir: «En la medida en que el trabajo alienado despoja al hombre del objeto de su producción, también lo despoja de su vida humana, su vida como miembro de la especie humana, y transforma su ventaja sobre los animales en la desventaja de que su cuerpo inorgánico, la naturaleza, le es arrebatada» (Marx [1844a] 1975, 277). El individuo, «como ser único y personal» desaparece dentro del mercado «para adquirir tan sólo *la personalidad social que es su impersonalidad*» (Arteta 1993, 319). En sentido contrario, si el productor no se viera alienado de su naturaleza como ser-especie, «la específica naturaleza de la

individualidad [de cada trabajador] se vería afirmada en su trabajo, puesto que el propio trabajo sería una afirmación de su vida individual»

(Marx [1844b] 1975, 228). Por eso, para Marx, en el comunismo (donde no existe alienación del trabajo) el ser humano puede

desarrollarse como individuo tal como realmente es o quiere ser (Marx

[1857-1858] 1986, 95).

4. **El productor es separado del resto de los seres humanos.** El ser humano, como ser-especie, no sólo es un animal que produce

herramientas de manera racional, un *homo faber*, sino que también posee una «esencia comunal» (Marx 1843a [1975], 79), esto es, el ser

humano transforma la naturaleza de la mano de otros seres humanos, generando conjuntamente con ellos su «verdadera comunidad» (Marx

[1844b] 1975, 217): el ser humano no está llamado históricamente (ni

capacitado) a transformar la naturaleza para sí sólo, sino para los demás. El trabajo con el que el ser humano produce sus medios de vida

y, a través de ellos, se produce a sí mismo siempre tiene una naturaleza y vocación social. Sin embargo, la propiedad privada, la división del trabajo y, en última instancia, el mercado mantienen a los hombres separado entre sí: el trabajo humano sólo se vuelve social *post festum* (Marx [1857-1858] 1986, 108), después de intercambiar sus productos

a través del mercado. El mercado rige los destinos de todos los productores pero ninguno de ellos (tampoco todos ellos a la vez) controlan al mercado: no existe, pues, ninguna racionalidad colectiva en las decisiones productivas que adopta el mercado en su conjunto (Lavoie [1985] 2015, 39). Así, en la medida en que el ser humano no

puede producir colectivamente de manera racional (dirigiendo la producción social de manera deliberada, sin someterse a la anarquía e

irracionalidad del mercado), el ser humano se animaliza: se acerca a los animales que tampoco transforman la naturaleza de manera deliberada

sino que se someten a ella. Y si cada productor se animaliza en la medida en que su trabajo se ve alienado por el mercado, también cada

productor animalizado tratará a otros seres humanos como si fueran animales, como si fueran medios para su actividad, como si fueran materia inorgánica con la que apenas alcanzar egoístamente el estrecho fin de su degradada supervivencia física: «Cada hombre trata a otros hombres según el parámetro y el tipo de relación que lo definen a él mismo en cuanto trabajador» (Marx [1844a] 1975, 278).

Cada ser

humano, pues, se ve alienado con respecto al resto de los seres humanos. O dicho de otro modo, los lazos humanos entre productores

se deshumanizan, se degradan, se vuelven disfuncionales o

«artificiales» (Arteta 1993, 291): sus relaciones son las mismas que puede existir entre dos máquinas o dos herramientas de trabajo porque

cada cual instrumentaliza al otro y empuja al otro a que lo instrumentalice a él: «El vínculo entre los individuos que intercambian se funda en cierta coerción. Pero esta coerción sólo es, por un lado, la indiferencia de los otros ante mi necesidad como tal […]. Por otra parte, en la medida en que estoy determinado y forzado por mis necesidades,

es sólo mi propia naturaleza —que es un conjunto de necesidades e impulsos— lo que me coacciona, y no algo ajeno a mí […].

Precisamente desde este punto de vista, también yo violento al otro, lo empujo al sistema de intercambio» (Marx [1857-1858] 1986, 177). En

sentido contrario, si el productor no se viera separado del resto de los seres humanos, si el conjunto de productores asociados lograran controlar conscientemente la naturaleza, cada individuo sería «libre» de realizar su naturaleza humana no ya mediante su trabajo, sino mediante un trabajo dirigido a «crear un objeto que se corresponda con la necesidad de la naturaleza esencial de otro ser humano», es decir, cada ser humano expresaría socialmente su propia esencia actuando como

«mediador entre otro ser humano y la especie, sintiéndose «confirmado

por los pensamientos y el amor» de esa otra persona cuyas necesidades

ha satisfecho con su trabajo; cada individuo, por consiguiente, objetivaría su «vida creando directamente la expresión de la vida [de un tercero]», recuperando así la «naturaleza comunal», la «naturaleza humana», «la auténtica naturaleza» de cada ser humano (Marx [1844b]

1975, 227-228). Cada ser humano viviría, pues, en el otro: sus preferencias serían mis preferencias y viceversa. Pero eso sólo es

posible en una sociedad donde la producción está controlada por la racionalidad del colectivo y no por una fuerza externa, como el mercado. La alienación de cada productor con respecto al resto de los

productores sería, pues, un caso de autoalienación del trabajo social, del trabajo del conjunto de la especie humana: el modo históricamente contingente de organizar ese trabajo (el mercado) es un modo que niega, anula, a la especie humana en su conjunto y a aquello que la define como tal, que reemplaza las relaciones sociales directas

derivadas «de sus diferencias individuales y de la complementariedad recíproca de sus necesidades» por «relaciones sociales asociales» cuyo único vínculo es la de ser productores de valor (Arteta 1993, 291-293).

La comunidad humana no existe porque los «los lazos esenciales» que

debería unir a los seres humanos se han mercantilizado —las personas

sólo se relacionan con otras personas a través de las mercancías— y por tanto la comunidad se ha convertido en «una caricatura de la verdadera comunidad» (Marx [1844b] 1975, 217).

A este respecto, démonos cuenta de que el fetichismo de la mercancía

es, en realidad, una de las formas que puede adoptar la alienación del trabajo dentro de la economía mercantil (más adelante hablaremos de otras dos formas de fetichismo, y por tanto de alienación del trabajo, aún más sofisticadas: el fetichismo del dinero y el fetichismo del capital) (Kolakowski [1976a] 1983, 177). Bajo el fetichismo de la mercancía, cada productor independiente se halla alienado frente al resto, es decir, separado, dividido o distanciado, de modo que sólo pueden relacionarse entre sí a través de un «mediador ajeno» (Marx [1844b] 1975, 212) a todos ellos y sobre el que no ejercen ningún control, como es la mercancía: se hallan alienados, pues, frente a *su* trabajo objetivado y enajenado en forma de mercancía. Un trabajo que los domina y los somete: las cosas se personifican (pues son ellas las que se relacionan entre sí) y sus productores han de subordinarse a ellas. Y como los seres humanos sólo viven socialmente a través de la mercancía, ésta se convierte en su única comunidad efectiva (Marx [1857-1858] 1986, 158). El fetichismo de la mercancía, pues, es sólo otro nombre para algunas de las manifestaciones específicas de la alienación del trabajo dentro de una economía mercantil.

En definitiva, la economía mercantil descansa sobre el fetichismo de la mercancía y el fetichismo de la mercancía descansa sobre la alienación

del trabajo. Y la alienación del trabajo descansa sobre la estructura económica propia de la sociedad mercantil, a saber, la propiedad privada y la división del trabajo, esto es, sobre el mercado: nos sometemos a las cosas que producimos, vaciamos de contenido personal nuestra actividad productiva, nos mantenemos divididos y enfrentados hacia otros seres humanos o reprimimos nuestra naturaleza humana porque sólo por esa vía

deshumanizada (o *animalizada*) podemos entrar en contacto productivo con otras personas, es decir, sólo por esa vía deshumanizada podemos mantener una mínima humanidad dentro del capitalismo (pero una humanidad

degradada que le es útil al mercado o, como expondremos más adelante, al capital) (Arteta 1993, 280). Sin propiedad privada no tendríamos división del trabajo, sin división del trabajo no tendríamos mercado y sin mercado no tendríamos alienación del trabajo ni, en consecuencia, fetichismo de la mercancía.

1.6. Conclusión

He aquí las ideas básicas detrás de lo que ha venido a denominarse «la teoría del valor trabajo» de Marx: dentro del sistema capitalista, las *mercancías* se intercambian según el tiempo de trabajo humano simple y socialmente necesario para *re* producirlas, es decir, según sus valores. El valor es una forma, pues, de individualizar dentro de una economía mercantil cuál ha sido la porción del trabajo social agregado que ha desempeñado cada productor independiente en relación con el conjunto de productores independientes. La propiedad privada individual de los medios de producción fuerza a los productores a mantenerse separados los unos de los otros y por tanto les impide poner directamente en común su propio trabajo, es decir, los obliga a alienar su trabajo: cada productor sólo puede convertir su trabajo privado en trabajo social intercambiando en el mercado su trabajo objetivado (mercancía) por el trabajo objetivado de otros productores independientes de acuerdo con sus valores respectivos. Por eso la mercancía se convierte en un fetiche: porque la única forma de que los productores independientes se relacionen entre sí dentro de una economía mercantil es a través del contacto entre sus mercancías.

Precisamente, en el siguiente capítulo expondremos con mayor detalle

este último proceso: cómo el intercambio de mercancías a través del mercado posibilita la conversión del trabajo privado y concreto de productores aislados en trabajo social y abstracto universalmente

comparable entre sí. Y a su vez explicaremos cómo esta naturaleza dual de la mercancía

—la mercancía como valor de uso y como valor— y esa naturaleza dual del trabajo generador de mercancías —el trabajo como trabajo privado y como trabajo social— constituye el germen de las contradicciones económicas que terminarán engendrando el capital.

2

De la mercancía al capital, a través del dinero

Toda mercancía es una unidad de dos opuestos: por un lado, la mercancía es un valor de uso; por otro lado, es un valor de cambio (en realidad, un valor: recordemos que el valor de cambo es sólo la forma fenoménica del valor).

Pero valor de uso y valor de cambio son antagónicos: la mercancía o se utiliza como valor de uso o se utiliza como valor de cambio. Si se utiliza como valor de uso, entonces la mercancía es consumida y deja de ser intercambiada; si se utiliza continuamente como valor de cambio, la mercancía no llega a desplegar su naturaleza como valor de uso para ninguno de sus compradores. «La transformación de una mercancía en un mero valor de uso (producto) elimina la esencia del valor de cambio» (Marx

[1862-1863b] 1989, 132).

En este sentido, un sistema económico que se dedicara a la producción

de mercancías prioritariamente como valores de uso sería un sistema económico muy distinto a aquel que se dedique a la producción de mercancías prioritariamente como valores. En el primer caso, el intercambio sería un medio para el fin superior de la producción, mientras que en el segundo la producción será un medio para el fin superior del intercambio (Marx [1857-1858] 1986, 131). El capitalismo no es simplemente un modo de producción donde predomine la mercancía como forma social de riqueza, sino un modo de producción donde predomina el carácter de valor de la mercancía sobre su carácter de valor de uso: en el capitalismo no se recurre al intercambio de mercancías como forma de maximizar la producción de valores de uso, sino que se producen mercancías como forma de acumular valor a través de su perpetua circulación. Por tanto, el capitalismo es un sistema donde el contenido material de las mercancías, los valores de uso, se ven alienados (anulado) por la forma social que adoptan, por su valor: todo tiende a convertirse en

un valor y ese valor somete al valor de uso. Las cualidades de los objetos se reducen a meras cantidades de valor (Arteta 1993, 266).

En principio, cabría concebir metafísicamente la existencia de

economías mercantiles no capitalistas donde las mercancías cumplieran

prioritariamente un papel como valor de uso y no como valor. Sin embargo, y como ya adelantamos al comienzo del anterior capítulo, las

contradicciones inherentes a la forma social de la mercancía hacen inevitable, para Marx, que toda economía mercantil se estructure en forma de economía capitalista. La mercancía contiene en sus entrañas el capital.

Para demostrarlo, expondremos la evolución lógica que necesariamente sigue la mercancía hasta convertirse capital pasando por su conversión en dinero.

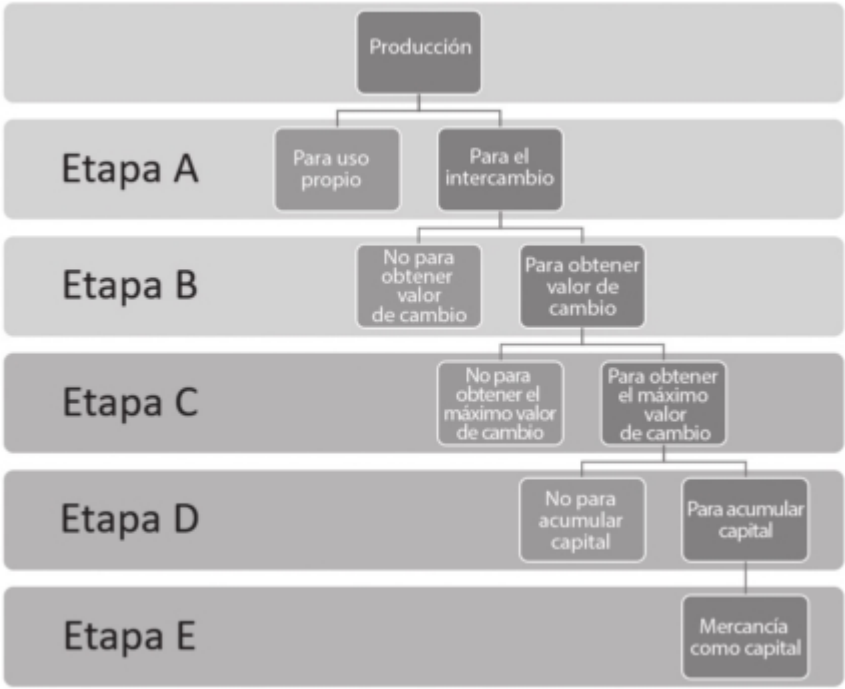
2.1. Del valor de uso a la mercancía

Podemos resumir en el siguiente esquema la evolución del expansivo rol social que va desempeñando la mercancía dentro de los diversos modos de producción históricos.

En un comienzo, las sociedades precapitalistas de autosubsistencia (el comunismo primitivo) fabricaban colectivamente bienes económicos para consumirlos de manera directa y no para intercambiarlos en el mercado: allí donde la producción de bienes de consumo básicos ocupa toda la jornada laboral, por necesidad el sistema económico tan sólo produce valores de uso (esta fase se correspondería con lo que hemos denominado «etapa A» en nuestro esquema: producción exclusiva de valores de uso propios). Pero conforme esas economías ven incrementada su productividad y van acumulando excedentes, es decir, conforme devienen capaces de producir más bienes económicos de los que estrictamente necesitan para sobrevivir, parte de esos excedentes económicos puede dirigirse a ser intercambiados vía trueque por los excedentes productivos de otras comunidades (Marx

[1859] 1987, 360).

Figura 2.1



Las franjas indican las etapas en las que existen mercancías.

Fuente: Adaptado de Cohen ([1978] 2001, 81).

Asistimos así «al comienzo de la transformación de los valores de uso

en mercancías» (Marx [1859] 1987, 290), aunque todavía en una etapa muy germinal, puesto que ese intercambio no está motivado por la obtención del valor de cambio (esta fase es la que hemos denominado «etapa B» en nuestro esquema y podría identificarse con la transición desde el comunismo primitivo a otras estructuras económicas: producción para el intercambio pero no motivada en la obtención del valor de cambio). En ese momento, los productos intercambiados son valores de uso tanto para el productor cuanto para el potencial comprador; es decir, los bienes que se dedican al intercambio entre comunidades son bienes que podrían haber sido consumidos por la propia comunidad que los ha producido pero que finalmente han sido intercambiados porque ha resultado mutuamente conveniente hacerlo. Estamos, esencialmente, ante un intercambio directo de valores de uso:

$$x \text{ cantidad del valor de uso } A = y \text{ cantidad del valor de uso } B$$

Esos productos intercambiados no cabe considerarlos mercancías

desde

su mismo origen, puesto que han sido fabricados como valores de uso que

sólo eventualmente llegan a intercambiarse: es decir, esos productos sólo se vuelven mercancías *una vez* que son intercambiadas, pero no antes (C1, 2, 181). Para que un bien sea una mercancía desde su mismo origen, ese bien ha de haber sido producido con el propósito de intercambiarlo y no por su utilidad directa para el productor: ha de producirse para cosechar el valor de cambio de la mercancía. Es decir, ese bien deberá ser un no-valor de uso para su propietario: «Todas las mercancías son no-valores de uso para sus propietarios y valores de uso para sus no propietarios» (C1, 2, 179). A la postre, si la mercancía fuera un valor de uso para su poseedor, «no la llevaría al mercado para ser intercambiada» (C1, 2, 179) o, al menos, no lo haría de manera sistemática. Al ser no-valores de uso para sus productores y valores de uso para sus no productores, esos bienes sí son creados desde un comienzo como valores de cambio (C1, 2, 182), puesto que son el medio con el que sus productores accederán, a través del intercambio, a los valores de uso que sí desean.

Inevitablemente el intercambio esporádico de valores de uso ha de dar

pie a la producción especializada de valores de cambio: y es que si los miembros de una comunidad se acostumbran a acceder a parte de los bienes que consumen a través del intercambio, deberán focalizarse en producir valores de cambio para seguir adquiriendo esos productos ajenos. Es más, en la medida en que la práctica comercial se normalice desde un punto de vista social, el comercio también comenzará a practicarse dentro de la propia comunidad y no sólo entre comunidades: «La necesidad por los objetos de utilidad ajenos se consolida. La repetición constante [del intercambio] se convierte en un proceso social normalizado. Con el paso del tiempo, por tanto, una parte de los productos han de ser fabricados intencionalmente con el propósito de intercambiarlos» (C1, 2, 182). En el momento en que algunos bienes se producen deliberadamente para intercambiarlos por otros bienes, pasamos del intercambio directo de valores de uso al intercambio directo de *mercancías*, aun cuando no se haga con el propósito de maximizar el valor de cambio obtenido recíprocamente:

$$x \text{ cantidad de la mercancía } A = y \text{ cantidad de la mercancía } B$$

Sería a partir de este momento (que coincide con la «etapa C» de nuestro esquema y que podría identificarse con las prácticas

comerciales del modo de producción esclavista o del modo de producción feudal: producción para el intercambio con el objetivo de cosechar el valor de cambio de la

mercancía pero sin que se aspire a maximizar ese valor de cambio) cuando propiamente cabe decir que los productos adoptan la forma social de mercancías: los agentes económicos se especializan en producir valores de cambio para distribuirlos a través del mercado. Por eso la emergencia de la producción de bienes para el intercambio «supone históricamente el comienzo de la disolución del comunismo que había evolucionado espontáneamente» (Marx [1857-1858] 1987, 253); es decir, presupone la existencia de propiedad privada individual sobre las mercancías fabricadas por cada productor así como de autonomía contractual para proceder al intercambio de mercancías entre esos productores soberanos e iguales (Marx

[1857-1858] 1986, 175; C1, 2, 178). Por eso, además, no toda división social del trabajo requiere la forma social de la mercancía: sólo «los productos de actividades laborales mutuamente independientes y desarrolladas de manera aislada pueden confrontarse como mercancías» (C1, 1.2, 132). Y esa división social del trabajo basada en «el aislamiento [del productor] y su autoubicación como un punto independiente dentro del proceso de producción» (Marx [1859] 1987, 465) descansa sobre un marco institucional específico: la propiedad privada individual y el mercado.

Ahora bien, como decimos, con el mero intercambio simple entre mercancías, el valor de cambio todavía no adquiere una independencia absoluta respecto al valor de uso, una independencia capaz de oprimirlo y alienarlo. Sobre el feudalismo, por ejemplo, Marx nos dice que «el objetivo inmediato y principal de la producción no es el enriquecimiento o el *valor de cambio por el valor de cambio*, sino la subsistencia del productor como un artesano, como un maestro, es decir, como valor de uso» (Marx [1857-1858]

1986, 436). Y, de hecho, en esta etapa sólo es posible expresar el valor de cambio de una mercancía en términos del valor de uso de otra mercancía (C1, 2, 182). Es lo que denominaremos forma simple del valor (C1, 1.3, 139). Por ejemplo, si «20 yardas de lino = 1 capa», es decir, si 20 yardas de lino *valen* 1 capa, entonces las 20 yardas de lino están expresando su valor a través de un valor de uso distinto como es la capa. A la mercancía que, dentro de un intercambio, expresa activamente su valor en términos de otra mercancía (en nuestro ejemplo, 20 yardas de lino), Marx la denomina

«forma relativa de valor», mientras que a la mercancía que se emplea pasivamente para que otra exprese su valor en ella, (la capa, en nuestro ejemplo), Marx la denomina «forma equivalente de valor» (C1, 1.3, 139-140). En otras palabras, la mercancía cuyo valor queremos medir es la

«forma relativa de valor» y la mercancía con la que medimos su valor es la

«forma equivalente de valor.

La forma equivalente de valor es lo que a día de hoy denominaríamos

numerario (Foley 1986, 20) y su característica esencial es que puede usarse para medir (relativamente) el valor de cualquier otra mercancía salvo el de ella misma (decir que «1 capa = 1 capa» no nos sirve para medir relativamente el valor de la capa). Pero esta medición resulta contradictoria: estamos utilizando un valor de uso (la capa) como forma de medir su opuesto, a saber, el valor (en particular, el valor del lino). Es verdad que, hasta cierto punto, es parecido a lo que hacemos cuando medimos la masa de un objeto (C1, 1.3, 148): entre 1889 y 2018, un kilogramo no era más que la cantidad de masa contenida en una aleación de platino e iridio con forma cilíndrica y guardado en la Oficina Internacional de Pesos y Medidas en Sèvres (Francia). Ese cilindro sería, para Marx, la forma equivalente de valor a través de la cual se expresaría *relativamente* la masa de todas las otras mercancías (1 kilo de hierro sería una cantidad de hierro con la misma masa que el cilindro usado como patrón). Ahora bien, la masa es una propiedad natural del cilindro, de modo que usamos una característica natural (masa del cilindro) para medir relativamente otra característica natural (masa de otro objeto). Pero el valor, como ya expusimos, no es una cualidad natural de los bienes, sino social (C1, 1.3, 149) y por tanto resulta contradictorio que queramos medir relativamente una característica social a partir de una característica natural: a saber, es problemático que digamos que el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir 20 yardas de lino (el valor de 20

yardas de lino) equivale a una capa.

Como mucho, cabría decir que el tiempo de trabajo concreto

socialmente necesario para producir 20 yardas de lino equivale al tiempo de trabajo concreto socialmente necesario para producir una capa. Pero esta afirmación también resultaría contradictoria: si reproducimos exactamente el trabajo concreto necesario para fabricar

una capa no creamos 20 yardas de lino, sino otra capa. El tiempo de trabajo del lino y de la capa son tiempos de trabajo concretos de carácter heterogéneo y no cabe afirmar que uno equivale al otro. Por tanto, para que una mercancía pueda actuar como forma equivalente de valor de otra mercancía, resulta imprescindible que tomemos el tiempo de trabajo concreto que se ha empleado en producir esa mercancía como representante de su opuesto, a saber, como representante del tiempo de trabajo abstracto (C1, 1.3, 150-151). Sólo así podremos medir relativamente

el trabajo de una mercancía (20 yardas de lino) en el equivalente a un tiempo de trabajo indiferenciado y comparable entre mercancías. En suma, una mercancía puede actuar como numerario de otra mercancía si adoptamos el supuesto simplificador de que el tiempo de trabajo concreto del numerario es un *proxy* del tiempo de trabajo abstracto. Y una vez que adoptamos ese supuesto, se genera la falsa apariencia de que son las cualidades físicas de esa mercancía las que le permiten medir el valor de otras mercancías (Ramas San Miguel 2018, 87).

El intercambio simple, por tanto, está vinculado a la forma simple de valor en la que una mercancía expresa su valor en términos relativos a las unidades de otra mercancía que actúa como representante del tiempo de trabajo abstracto (C1, 1.3, 153). Y justamente porque medimos el valor en un valor de uso concreto, el valor de cambio no se logra independizar completamente del valor de uso (y acaso por este motivo muchos economistas consideren que el valor de cambio depende del valor de uso).

Precisamente por ello, las contradicciones internas del intercambio simple terminan dando paso al intercambio múltiple: es decir, una mercancía no sólo expresa su valor en otra mercancía individual, sino que potencialmente puede expresar su valor en todas las demás mercancías. Una única forma relativa de valor tiene, por tanto, múltiples formas equivalentes. Justamente por ello, a ese caso lo denominaremos forma expandida del valor (C1, 1.3, 154):

x *cantidad de la mercancía A* $=$ y *cantidad de la mercancía B* $=$

$=$ z *cantidad de la mercancía C* $=$ w *cantidad de la mercancía D* $=$

$=$ v *cantidad de la mercancía E*

Por ejemplo, «20 yardas de lino $=$ 1 capa $=$ 10 libras de té $=$ 40 libras de café $=$ 2 onzas de oro». En este caso, una misma mercancía (el lino) refleja su valor con relación a muy distintos equivalentes

(capas, té, café…): es decir, podemos medir el valor del lino en términos relativos a muchos valores de uso distintos, todos los cuales se convierten manifestaciones del trabajo abstracto (C1, 1.3, 156). En la forma expandida de valor la vinculación estrecha entre valor de uso y valor de cambio empieza a disolverse: si es posible expresar el valor de cambio de una misma mercancía en muchos valores de uso distintos, entonces no cabrá hacerlo depender específicamente de ninguno de ellos, sino que deberá ser la

$$\left.\begin{array}{c} 1\ capa \\ 10\ libras\ de\ té \\ 40\ libras\ de\ café \\ 2\ onzas\ de\ oro \end{array}\right\} = 20\ yardas\ de\ lino$$

expresión de alguna sustancia común que todos ellos compartan y que sea distinta a su cualidad de valores de uso.

Sin embargo, la forma expandida del valor no logra una absoluta separación entre valor de uso y valor de cambio porque no existe un equivalente universal de valor, es decir, no existe una mercancía que actúe como equivalente de valor para todas las demás mercancías, un equivalente universal y homogéneo: no existe una forma social de valor que sea percibida como autónoma e independiente del contenido material que le da soporte. El valor de una mercancía (el lino) puede expresarse en valores de uso muy heterogéneos, todos los cuales miden su valor a pesar de ser cualitativamente muy diferentes entre sí: es decir, el valor del lino se expresa en el valor de uso de muchas otras mercancías, no en una unidad de valor independiente a tales valores de uso.

Ahora bien, de la forma expandida del valor podemos pasar fácilmente

a la llamada forma general del valor, donde todas las mercancías expresan relativamente su valor con respecto a un mismo equivalente universal (C1, 1.3, 157). Para ello, basta con que todas las mercancías que actuaban como forma equivalente de valor del lino pasen ahora a utilizar el lino como equivalente común de valor. O dicho de otro modo, el «mundo de las mercancías» adopta la posición de forma relativa de valor frente a una única mercancía que pasa a actuar como forma equivalente de valor (Martínez Marzoa 1983, 47):

En la forma general del valor, un determinado valor de uso, en nuestro ejemplo el lino, se convierte en la manifestación universal del

valor: «La forma física del lino cuenta como encarnación visible, como crisálida social general, de todo el trabajo humano». Y a su vez el trabajo concreto y privado con el que se produce el lino «adquiere una forma social general, la de la igualdad con todos los demás tipos de trabajo» (C1, 1.3, 159). Gracias a ello, todas las mercancías, al margen de cuáles sean sus valores de uso específicos, se vuelven comparables entre sí (C1, 2, 180) y, por tanto, todas ellas se presentan «como cantidades coaguladas de trabajo humano

$$\left.\begin{array}{c} 1\ capa \\ 10\ libras\ de\ té \\ 40\ libras\ de\ café \\ 20\ yardas\ de\ lino \end{array}\right\} = 2\ onzas\ de\ oro$$

indiferenciado» (C1, 1.3, 160). Se completa así la separación entre el valor de uso de la mercancía —determinado por sus propiedades naturales— y el valor de cambio de la mercancía como expresión externa de su valor —

determinado por el trabajo humano indiferenciado—. Las yardas de lino ya no son yardas de lino, sino unidades de valor puro y abstracto: la forma social devora el contenido material.

Ahora bien, recordemos que, precisamente porque estamos midiendo el

valor de cada mercancía en términos relativos a un equivalente universal, no estamos en realidad midiendo el valor absoluto de cada mercancía (C1, 1.3, 161), sino sólo su valor en relación con el valor de la mercancía que actúa como equivalente universal. Debido a ello, el valor del equivalente universal no puede medirse a través del equivalente universal (20 yardas de lino = 20

yardas de lino). Y también debido a ello, el valor de cambio de una mercancía puede variar aun cuando su valor no lo haya hecho (si varía el valor del equivalente universal) o puede no variar aun cuando su valor sí lo haya hecho (si el valor de la mercancía y el del equivalente universal varían en la misma medida).

Potencialmente, cualquier mercancía puede actuar como equivalente universal de valor, pero cuando socialmente se converge en que sólo sea una mercancía específica la que desempeñe la función de equivalente universal, entonces denominaremos «dinero» a ese equivalente universal. Por ejemplo, si es el oro la mercancía que

deviene dinero, todos los valores de cambio de todas las mercancías de todos los productores expresarán su valor de cambio en términos de oro:

Así pues, la economía mercantil, basada en propietarios independientes, termina dando lugar necesariamente a la aparición del dinero:

¿Por qué la propiedad privada termina desarrollándose hasta alumbrar el sistema monetario? Porque el hombre, en cuanto a ser social, necesita *intercambiar* y porque el intercambio —sobre la base de la propiedad privada— debe evolucionar hasta llegar al valor. Por consiguiente, la mediación que tiene lugar entre los hombres que intercambian no es un proceso social o humano, no es una *relación humana;* es una *relación abstracta* de la propiedad privada de unos con la propiedad de otros; y la expresión de esa relación

abstracta es el *valor*, cuya existencia real como valor está constituida por el *dinero* (Marx [1844b] 1975, 212-213).

El dinero permitirá, como expondremos a continuación, una

comparabilidad precisa de todos los valores de todas las mercancías y, por tanto, que cada propietario de mercancías trate de extraer el máximo valor de cambio posible de los intercambios (es decir, permitirá que la forma social de la mercancía se desarrolle hacia la «etapa D» de nuestro esquema anterior, que coincidiría con esa etapa meramente hipotética, y no histórica, de una economía mercantil no capitalista).

2.2. De la mercancía al dinero

Como decimos, una vez que los bienes económicos adoptan la forma social de mercancía, la aparición del dinero resulta inevitable para posibilitar la circulación de las mercancías: «la forma simple de la mercancía es el germen de la forma de dinero» (C1, 1.3, 163). Por circulación, Marx entiende no una sucesión de intercambios aislados de mercancías, sino un flujo continuado de intercambios dentro del conjunto del sistema económico (Marx [1857-1858] 1986, 123), lo cual también incluye consecuentemente la producción recurrente de esas mercancías que permita que los intercambios «sean continuamente renovados» (Marx [1859] 1987, 323). La circulación de mercancías, por tanto, «presupone una división (social) del trabajo desarrollada» (Marx [1859] 1987, 292) y esa división social del trabajo desarrollada —productores independientes y especializados

pero a la vez relativamente coordinados a través de la ley del valor—sólo puede mantenerse con el auxilio del dinero.

El dinero tiene una naturaleza dual que le permite desempeñar dos funciones que es imposible que desempeñen las mercancías en su carácter de valores de uso y que son dos funciones esenciales para posibilitar la interacción descentralizada entre productores independientes. Por un lado, el dinero es un medidor de valor y, por otro, es un medio de intercambio (Marx

[1857-1858] 1986, 123). ¿Por qué las mercancías, en su faceta como valores de uso, no pueden desempeñar tales funciones? Por un lado, porque los valores de uso no pueden dividirse infinitamente (media cafetera o un octavo de cafetera no sirven para realizar medio café o un octavo de café: simplemente su funcionalidad desaparece al fraccionarla), de modo que no pueden servir para comparar los valores de las diversas mercancías que

pretenden intercambiarse; por otro, porque el intercambio de valores de uso requiere de la doble coincidencia de necesidades entre los propietarios de las mercancías que pretenden trocarse (si el individuo A quiere la mercancía y en poder del individuo B, el individuo B ha de querer simultáneamente la mercancía x en poder del individuo A), lo cual obstaculiza y encarece la inmensa mayoría de los intercambios donde esa doble coincidencia de necesidades no se da (Marx [1859] 1987, 291).

Por consiguiente, el dinero es doblemente necesario para la circulación de mercancías, es decir, para mantener una economía basada en la producción y distribución a través del mercado de valores de uso entre productores independientes. Procedamos a examinar con mayor

detenimiento cada una de estas dos funciones.

2.2.1. El dinero como medidor de valores

Desde un punto de vista material, las mercancías son valores de uso heterogéneos producidos mediante procesos laborales igualmente

heterogéneos. Para volverlas comparables y poderlas intercambiar, es necesario reducirlas todas ellas a tiempo de trabajo homogéneo empleando para tal fin un equivalente universal de valor al que quepa considerar la encarnación del trabajo humano social. El dinero, como equivalente universal de valor socialmente predominante, desempeña esa función de medidor de valores: y la puede desempeñar porque

tanto el dinero como el resto de las mercancías son trabajo humano objetivado (valores) y, por tanto, el dinero puede emplearse como equivalente universal de valor (C1, 3.1, 188; Marx [1857-1858] 1987, 172).

A la medición del valor de una mercancía usando al dinero como equivalente la denominaremos «precio» (C1, 3.1, 189). El precio permite convertir o expresar el valor de una mercancía en cantidades imaginarias de dinero, por ejemplo, en «cantidades imaginarias de oro» (C1, 3.1, 192). El precio es, por tanto, «una forma puramente ideal» de medir el valor (C1, 3.1, 189), y se trata nuevamente de una medición relativa, no absoluta: el precio no nos mide directamente la cantidad de trabajo socialmente necesario para fabricar una determinada mercancía, sino únicamente el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar una mercancía *en relación* con el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar una unidad de dinero. Si el precio de un televisor es una onza de oro, ello sólo nos está indicando que el

tiempo de trabajo necesario para producir un televisor es el mismo que el tiempo de trabajo necesario para producir una onza de oro: pero ese tiempo puede ser una hora, un día o un año. Por eso, todas las mercancías pueden tener un precio… salvo el dinero: «el dinero no tiene precio […] [pues]

tendría que ponerse en relación consigo mismo como su propio equivalente»

(C1, 3.1, 189). Dicho de otra manera, por el mero hecho de que expresemos el valor de una mercancía en su forma monetaria, en su precio, eso no significa que «la mercancía […] [sea] un precio […] la mercancía es un valor […] y tiene un precio» (Marx [1857-1858] 1986, 125): un televisor que está a la venta es un valor para su propietario pero no es una determinada cantidad de dinero, sino que su valor nos permite conocer la cantidad de dinero por la que puede intercambiarse.

Sin embargo, esta forma ideal del precio de una mercancía como medición relativa de su valor (y que equivaldría a lo que hoy llamaríamos

«precio de equilibrio a largo plazo») no tiene por qué coincidir en todo momento con el precio de mercado al que pueden realizarse los intercambios (cabe la posibilidad de que se den transacciones a precios de desequilibrio), dado que el precio de una mercancía puede

verse afectado a corto plazo por otras circunstancias aparte de por su valor; en concreto, una mercancía puede haber sido infraproducida o sobreproducida en el corto plazo con respecto a su demanda, en cuyo caso el precio no reflejará su valor hasta que los desequilibrios respecto a las necesidades sociales hayan desaparecido. Para Marx, «es inherente a la forma-precio de las mercancías» que aparezcan

«incongruencias» entre el precio realizado y la magnitud del valor de la mercancía (C1, 3.1, 196), algo que lejos de ser un «defecto» constituye un mecanismo necesario para que prevalezca la ley del valor y se restablezca el equilibrio a largo plazo dentro de la anarquía productiva del capitalismo.

Precisamente porque el precio de mercado de una mercancía puede ubicarse temporalmente por encima de su valor cuando esa mercancía se está infraproduciendo —es decir, se ha de entregar por la mercancía una cantidad de trabajo social superior al trabajo social que se ha incorporado en ella—, es por lo que la producción de esa mercancía tenderá a incrementarse; cuando, por el contrario, el precio de mercado de la mercancía se ubique por debajo de su valor debido a que se ha sobreproducido —es decir, se ha de entregar por la mercancía una cantidad de trabajo social inferior al trabajo social que se ha incorporado a ella—, entonces la producción de la mercancía tenderá a reducirse (Rubin [1928] 1990, 64-67). Por consiguiente,

es crucial que puedan aparecer incongruencias entre el precio de una mercancía y la magnitud de su valor como reflejo de las incongruencias en el reparto del trabajo social que estén dándose en el mercado: el tamaño de esa incongruencia dará lugar a cambios en la estructura de la división social del trabajo. En el largo plazo, sin embargo, sí «puede decirse que el promedio de los precios de mercado *es* aquel *precio de mercado* que representa *el valor de mercado*» (Marx [1862-1863a] 1989, 429).

Sea como fuere, tal como decíamos, el precio de una mercancía (sea éste un precio de equilibrio o de desequilibrio) sólo expresa la cantidad de dinero por la que puede intercambiarse esa mercancía: el precio no es la cantidad de dinero *posterior al intercambio*, sino previa a ese intercambio, puesto que las mercancías ya «entran en el proceso de intercambio con un *determinado precio*» (Marx [1859] 1987, 323). El precio es, por consiguiente, una «proporción imaginaria» entre la mercancía y la cantidad de dinero, de modo que el dinero puede desarrollar su función como medidor de valores «con independencia de la cantidad de dinero realmente existente»

(Marx [1857-1858] 1986, 126): aun cuando hubiese muy poco oro en la Tierra, el tiempo de trabajo necesario para producir el oro podría servir como equivalente universal de valor del resto de la mercancía. Lo relevante es comparar el tiempo de producción del oro y el tiempo de producción del resto de las mercancías, al margen de si hay más o menos oro producido.

Ahora bien, que con respecto a su función de medidor de valor resulte irrelevante cuántas unidades de dinero existen sobre la faz de la Tierra no implica que la sustancia que subyazca al dinero como medidor de valores también pueda ser una sustancia imaginaria: al contrario, como ya hemos explicado, si el dinero puede medir el valor de las mercancías es porque el dinero es a su vez un producto del trabajo humano, esto es, «es tiempo de trabajo materializado en una sustancia específica, por tanto es valor en sí mismo» (Marx [1859] 1857-1858, 172), de ahí que «su sustancia material sea esencial» (Marx [1857-1858] 1986, 138). No cualquier cosa puede desempeñar la función del dinero como medidor de valores y aquella cosa que desempeñe la función de dinero servirá como numerario en función del tiempo de trabajo necesario para producirlo.

Históricamente, la mercancía que ha tendido a ejercer como medidor de

valores, por sus superiores propiedades físicas, ha sido el oro (o la plata): a saber, el oro es homogéneo (y por tanto apropiado como unidad de medida del trabajo humano de carácter abstracto), divisible y a su vez reensamblable

(y por tanto apropiado para expresar valores cuantitativamente muy diversos) (C1, 2, 184), además de ser un valor de uso duradero (Marx [1859]

1987, 290). Lo anterior no significa que el dinero puramente simbólico, como el papel moneda inconvertible emitido por los Estados, sea imposible: pero para que éste actúe como medidor de valores será necesario que «el papel moneda represente al oro» (C1, 3.2, 225), porque lo que le permite actuar como numerario es ser un valor y, para ser un valor, es necesario que sea producto del trabajo humano. En última instancia, dentro del imaginario colectivo, la mercancía que actúa como dinero, el oro por ejemplo, se termina convirtiendo en «la encarnación directa de todo el trabajo humano»

(C1, 2, 187), en una unidad ideal, abstracta y absoluta de valor: como si el oro midiera directamente el valor, o fuera naturalmente el

valor… en lugar de ser un mero valor de uso mediante el que se mide el valor del resto de las mercancías. El tiempo de trabajo concreto del oro devendrá, además, «en una expresión del trabajo humano abstracto» (C1, 1.3, 150), de modo que las horas de trabajo concreto del resto de las mercancías se reducirán a horas de trabajo abstracto al expresarse relativamente en términos de dinero. Así, cuando decimos que el precio de un automóvil es de 1 kilo de oro, no estamos pensando en que el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir un automóvil equivale al tiempo de trabajo socialmente necesario para producir 1 kilo de oro: los agentes económicos tienden a pensar que el precio del automóvil es igual a 1 unidad de valor-oro como forma abstracta del tiempo de trabajo social. No obstante, a este respecto hay que deslindar la función del dinero como medidor de valores de su función como «patrón de precios» (C1, 3.1, 191-192). Aunque el oro, como sustancia material, actúe de medidor de valores, los precios de las mercancías se expresan en unidades estandarizadas de oro que son agregables o divisibles en otras cantidades de oro. Por ejemplo, si denominamos «dólar» a 100 gramos de oro, entonces un automóvil cuyo valor sea equivalente a un kilo de oro tendrá un precio de 10 dólares: el kilo de oro mide (en términos relativos) el valor de la mercancía y el patrón de precios nos permite convertir ese valor monetario en unidades estandarizadas de precios. Por eso, aunque no cambie el valor de una mercancía, su precio podrá cambiar en dos circunstancias.

Por un lado, cuando cambie el valor del dinero aun cuando no lo haga el patrón de precios. Por ejemplo, si en nuestro ejemplo anterior el valor del oro cae a la mitad, el precio del automóvil pasará de 10 a 20 dólares: no porque un dólar haya dejado de ser equivalente a 100 gramos de oro, sino

porque el valor de 100 gramos de oro ha caído y ahora es necesario entregar 2 kilos de oro a cambio del automóvil. Por otro, cuando cambie el patrón de precios aun cuando no cambie el valor del dinero: si en el ejemplo anterior, un dólar pasa a ser redefinido como 50 gramos de oro, el precio del automóvil pasará de 10 a 20 dólares: no porque haya caído el valor del oro y sea necesario entregar 2 kilos de oro a cambio del automóvil, sino porque 1

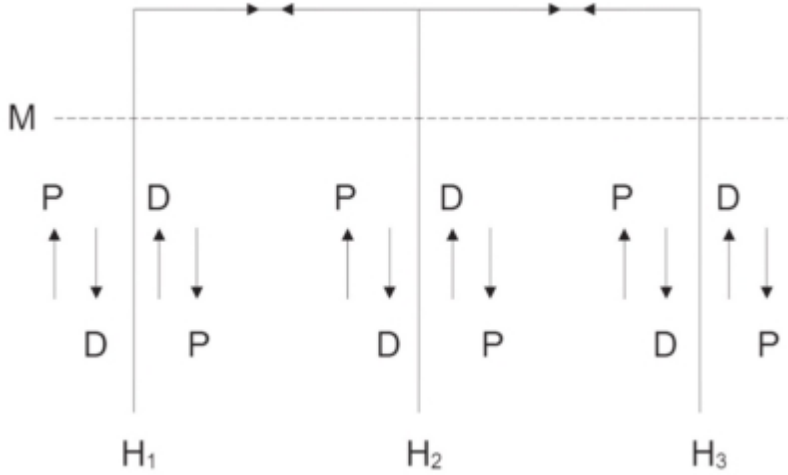
kilo de oro ahora equivale a 20 dólares en lugar de a 10. Pero, en última instancia, el patrón de precios no deja de remitirnos a cantidades ideales de dinero y, por tanto, a cantidades de valor contenidas en esa suma ideal de dinero. De ahí que, dentro del capitalismo, la relación social que existe entre productores siempre aparezca mediada por dinero, dado que el auténtico propósito de todo

productor especializado de mercancías es crear un valor de cambio en su forma monetaria, es decir, «crear» dinero para, mediante ese dinero, poder influir a través del mercado sobre el resto de los productores de mercancías:

Este nexo social se expresa en el valor de cambio […]. El productor ha de crear un producto general: valor de cambio o, mejor dicho, valor de cambio aislado e individualizado: dinero. Y es que el poder que cada individuo ejerce sobre la actividad de otros individuos o sobre la riqueza social deriva de su cualidad de propietario de valores de cambio, de dinero. Lleva su poder social, y su nexo con la sociedad, en su propio bolsillo (Marx [1857-1858] 1986, 94).

De esa manera, el fetichismo de la mercancía alcanza su máxima expresión bajo la forma del fetichismo del dinero: todo el trabajo social de los hombres aparece mediado por el dinero y se convierte, de hecho, en sinónimo del dinero. Las mercancías dejan de diferenciarse en función de sus heterogéneas cualidades y pasan a igualarse como cantidades de valor abstracto, es decir, como equivalentes del dinero: «Todas las diferencias y proporciones se reducen a las puramente cualitativa» (Marx [1857-1858]

1987, 223). Así pues, un determinado producto, que socialmente actúa como dinero, adquiere la facultad —se le adhiere el fetiche— de representar socialmente el valor, esto es, valor = dinero (Ramas San Miguel 2018, 88-89): «El dinero es el valor general de todas las cosas, encarnado en sí mismo» (Marx [1843b] 1975, 172). Y, en consecuencia, la cooperación de los hombres con los hombres parece que sólo puede articularse a través del dinero: comprando y vendiendo mercancías a cambio de dinero y, por tanto, convirtiendo a las personas en compradores de dinero (es decir, productores y vendedores de mercancía) y en vendedores de dinero (consumidores y



compradores de mercancía) (C1, 2, 187). Los seres humanos (H1, H2, H3) llevan sus productos (P) al mercado (M) y reciben dinero (D) a cambio de ellos, y posteriormente llevan su dinero al mercado para adquirir los productos que han fabricado otros seres humanos: el dinero estructura la cooperación social dentro de una economía mercantil. No hay relación productiva humana que pueda desarrollarse sin estar mediada por el dinero y sin, por tanto, someterse a él.

Así pues, el dinero es el resultado de la autoalienación de una cosa (por ejemplo, el oro cede totalmente su contenido material, es decir deja de ser oro como valor de uso para convertirse en la forma social del dinero) que se convierte en un ente autónomo al que todos los productores han de someterse absolutamente. El dinero se convierte a ojos de los individuos atomizados en la «auténtica comunidad» (Marx [1857-1858] 1986, 158) dentro de la que se encuentran con sus prójimos en el «nexo social objetivado» (Marx [1859] 1987, 428) «que me une a la sociedad, que me une a la naturaleza y a los hombres» (Marx [1844a] 1975, 324) dentro de un mundo fragmentado. En suma, el dinero —como mediador de todas las relaciones sociales dentro de una economía mercantil— se convierte en el

«dios universal» (Marx [1843b] 1975, 172) al que todos han de rendir culto por cuanto su trabajo privado sólo se transforma en trabajo social si se intercambia por dinero:

Figura 2.2

La *relación* misma entre los objetos, la actividad del hombre con ellos,

se convierte en la actividad de una entidad exterior al hombre y superior a él. A través de este mediador *extraño a él* —en vez de ser el hombre mismo quien actúe como mediador con otros

hombres—, el ser humano pasa a considerar su voluntad, su actividad y su relación con otros hombres como una fuerza independiente de él y de ellos. Su esclavitud alcanza, pues, así el punto culminante. Y no cabe duda de que este *mediador* se convierte ahora en un *dios real*, ya que el mediador es la fuerza real sobre todo aquello que media conmigo. El culto a ese dios pasa a ser un fin en sí mismo. Los objetos que se alejen del mediador pierden su valor. Sólo tienen, pues, valor en cuanto *representan* al mediador, aun cuando en un comienzo pareciera que el mediador tenía valor sólo en la medida en que él los representaba a *ellos* (Marx [1844b] 1975, 216).

Y como auténtico dios que es el dinero, «se trata de un ser omnipotente» (Marx [1844a] 1975, 323), que «degrada a todos los dioses humanos y los convierte a todos ellos en mercancías» (Marx [1843b] 1975, 172): dado que todas las personas han de pasar por el ojo de la aguja del dinero para poder satisfacer sus necesidades dentro del mercado, todos han de plegarse a los caprichos del dinero. El dinero tiene un poder absoluto sobre ellos que, sin embargo, el propio dinero como objeto no ejerce directamente, sino que le es transferido a su poseedor como mera personificación o brazo ejecutor de la función social del dinero: «Mi fuerza llega hasta donde llega la fuerza del dinero. Las cualidades del dinero son mis propias cualidades y fuerzas esenciales». Por eso, los rasgos que conforman la personalidad de un individuo no vienen ya determinados por su contenido material, sino por la cantidad de dinero que posee (por ser una personificación de una forma social): «Yo *soy* feo, pero puedo comprarme a las mujeres *más bellas* del mundo. Por consiguiente, yo no soy *feo*, porque el dinero anula los efectos de mi *fealdad*» (Marx [1844a] 1975, 324). Y, al contrario, si carezco de dinero pierdo aquellos rasgos propios de mi personalidad que no puedan realizarse sin dinero, incluyendo mis preferencias: «Si tengo la *vocación* de estudiar pero carezco de dinero para ello, entonces no tengo vocación de estudiar: si me vocación no es *efectiva*

[si no la puedo pagar], entonces no tengo *auténtica* vocación» (Marx [1844a]

1975, 325). El dinero, pues, termina no sólo subyugando al hombre sino jibarizando sus rasgos materiales distintivos como ser humano y no como mera personificación del dinero: «El dinero ha despojado de su valor al mundo entero, tanto al mundo de los hombres como a la

naturaleza. El dinero es la esencia enajenada del trabajo y de la existencia humana; es la esencia ajena que lo domina y a la que le rinde culto» (Marx [1843b] 1975, 172).

En suma, la naturaleza humana se aliena, se *deforma*, por la *presencia* mediadora del dinero que implica la ausencia de nexos sociales directos entre los productores. Y esta absoluta disociación entre los nexos naturales

de la humanidad y la forma artificial y asocial que éstos adopta dentro de una economía mercantil, el dinero, será fundamental para explicar más adelante el surgimiento del capital.

2.2.2. El dinero como medio de intercambio

El dinero no es sólo un medidor de valores, sino que también actúa como medio de circulación. Para que las mercancías circulen deben ser intercambiadas y deben serlo, además, de un modo recurrente (Marx [1859]

1987, 323). Si las mercancías no llegan a aquellos que las necesitan para consumir (incluyendo el llamado consumo productivo, esto es, el uso de mercancías para producir otras mercancías), entonces no es posible volver a producir esas mercancías ni, por tanto, volverlas a intercambiar: es decir, el dinero ha de facilitar los intercambios para posibilitar la circulación de las mercancías. ¿Y cómo facilita el dinero los intercambios? Intermediando en la compraventa de mercancías, a saber, la venta de una mercancía a su precio (valor monetario, en equilibrio) supone que esa mercancía realiza su precio y la realización del precio permite la adquisición de otra mercancía con idéntico valor monetario: «Se cambia mercancía por mercancía y el dinero aparece simplemente como medio de cambio. El precio de la primera mercancía es realizado en dinero para realizar con ese dinero el precio de la segunda mercancía y obtenerla así a cambio de la primera» (Marx [1857-1858] 1986, 143). El esquema más sencillo en el que el dinero actúa como medio de intercambio es la llamada «circulación simple» (C1, 3.2, 200): *M – D – M*

Es decir, el propietario de una mercancía (M), la cual es un no-valor de uso para él, la intercambia por otra mercancía (M), que sí es un valor de uso para él, pero lo hace intermediado por el equivalente universal de valor que es el dinero (D). En lugar de efectuar la «metamorfosis» (C1, 3.2, 200) directamente a través del trueque (M-M), la instrumenta a través del dinero (M-D-M). Podemos, por tanto, desagregar esta metamorfosis social de las mercancías en dos partes:

1. *M – D*, o transformación de la mercancía en dinero, es decir, venta de la mercancía: En economía basada en la división social y

descentralizada del trabajo, los productores producen mercancías para venderlas a cambio de dinero, esto es, para obtener su precio. Pero existen dos situaciones en las que esa transformación de sus mercancías en dinero no se completará o, al menos, no se completará en condiciones que permitan realizar el valor de la mercancía. La primera, cuando las mercancías fabricadas hayan dejado de ser valores de uso para los potenciales compradores (por ejemplo, porque sus preferencias hayan cambiado o porque hayan aparecido otras mercancías que les resultan más relevantes): en este supuesto se incluye también el caso de que, en agregado, se hayan producido *demasiadas* mercancías de un determinado tipo y, por tanto, no haya demanda suficiente para todas ellas (C1, 3.2, 201-202), puesto que las mercancías sólo siguen siendo valores de uso si la cantidad producida se ajusta al volumen de demanda social por las mismas (C3, 10, 286). La segunda, cuando las

condiciones técnicas de producción hayan cambiado y, por tanto, cuando la mercancía contenga mucho menos valor que el tiempo de trabajo que originariamente se dedicó a producirla.

2. *D – M*, o transformación del dinero en mercancía, es decir, compra de la mercancía: El proceso de circulación de la mercancía concluye cuando el poseedor de dinero lo utiliza para comprar una mercancía que representa un valor de uso privado para sí mismo. En ese momento, tal

mercancía deja de intercambiarse adicionalmente (C1, 3.2, 198). Por ejemplo, imaginemos que un productor vende 20 yardas de lino a cambio de 1 onza de oro (D-M) y, posteriormente, utiliza esa onza de

oro para comprarse una Biblia (M-D): en ese momento, la Biblia deja

de circular y permanece dentro de la esfera patrimonial de su comprador como valor de uso.

Los procesos de producción M-D y D-M son, por un lado, simétricos pero, por otro, antitéticos. La simetría se debe a que todo proceso M-D

presupone un proceso D-M: es decir, siempre que alguien vende es porque otro está comprando (C1, 3.2, 207). Por tanto, el proceso M-D-M de una mercancía se entrelaza con el proceso M-D-M de otra mercancía. Por ejemplo, si el productor de lino vende 20 yardas de lino (M1-D) a cambio de una onza de oro y posteriormente la utiliza

para comprar una Biblia (D-M2), esa compra de la Biblia supone que una venta para el vendedor de Biblias (M2-D), con la que adquirirá el dinero que necesita para comprar una botella de whisky (D-M3), lo cual a su vez constituirá una venta para el productor

de whisky (M3-D), etc. En otras palabras, y a diferencia de lo que sucede en el trueque (M-M): en el caso de los intercambios monetarios (M-D-M), la circulación no concluye aun cuando las mercancías se hayan

metamorfoseado en valores de uso privados y salgan de la circulación, puesto que el dinero continúa circulando con intercambios sucesivos de nuevas mercancías (C1, 3.2, 208):

M0 – D – M1 – D – M2 – D – M3 – D – M4…

Es decir, el dinero, *como medio de intercambio*, siempre permanece en circulación aun cuando las mercancías específicas dejen de circular cuando lleguen a su destino (C1, 3.2, 210).

Pero, a la vez, los procesos M-D y D-M son antitéticos, puesto que la

venta y la compra son actos independientes: para comprar necesitamos haber vendido pero vender no implica que vayamos a comprar: los productores de mercancías pueden venderlas a cambio de dinero para, acto seguido, atesorar el dinero y no seguir comprando nuevas mercancías. «Nadie necesita directamente comprar por el hecho de que acabe de vender» (C1, 3.2, 208-209). La posibilidad de diferir temporalmente la compra de nuevas mercancías puede interrumpir su metamorfosis: recordemos que los valores contenidos en las mercancías sólo se realizan una vez que son intercambiadas, de modo que el productor de mercancías puede quedar atrapado con un stock de bienes que son no-valores de uso para sí mismo y que, al no conseguir transformarlos en dinero, le impiden acceder a los valores de uso que necesita. En estos casos, el proceso de transformación de mercancías se vería interrumpido y, si esa interrupción fuera muy generalizada, la economía entraría en crisis por insuficiencia de gasto agregado (tal como desarrollaremos con mucho mayor detalle en apartado 6.2.1 de este primer tomo).

Ahora bien, para que el dinero actúe como medio de circulación, ¿es estrictamente necesario que participe activamente, con su propia sustancia material, en todos y cada uno de los intercambios? No, el dinero, en su función de medio de circulación, puede ser reemplazado por símbolos representativos del dinero, tales como las monedas

fraccionarias o el papel moneda inconvertible. Al conjunto de medios de circulación —sean éstos sustancias materiales o símbolos representativos de las mismas— Marx los denomina «moneda» (C1, 3.2, 221): en principio, las monedas deberían ser piezas estandarizadas de dinero, es decir, determinadas cantidades de oro

acuñadas de una cierta forma estandarizada que *represente* esa cantidad de oro (C1, 3.2, 222); sin embargo, dado que el dinero como medio de circulación es en última instancia una unidad imaginaria de una sustancia real, las monedas también pueden ser meramente signos representativos del dinero (C1, 3.2, 223), es decir, un objeto estandarizado que represente una determinada cantidad de oro sin realmente contenerlo. Por consiguiente, ni todo el dinero tiene por qué ser moneda —sólo aquel que se emplea como medio de circulación— ni toda la moneda tiene por qué ser dinero, dado que también pueden serlo los símbolos del dinero.

Precisamente porque el dinero sólo actúa como intermediario entre mercancías —es decir, se vende una mercancía a cambio de dinero *para comprar* otra mercancía— y no como objeto final de demanda y precisamente porque el dinero en última instancia sólo es una abstracción —

una relación imaginaria sobre los términos de conversión del tiempo de trabajo privado en tiempo de trabajo social— resulta innecesario que el dinero, como sustancia material concreta (por ejemplo, el oro), participe activamente en todos los intercambios. Basta con que participe simbólicamente como moneda para posibilitar la circulación de mercancías: El dinero es un simple representante del precio frente a todas las mercancías, y sirve solamente de medio que permite el cambio de mercancías de igual precio […]. Por tanto, mientras se mantenga en circulación […] su sustancia material, definida como una determinada cantidad de oro o de plata, es irrelevante, mientras que, por el contrario, su cantidad está totalmente determinada dado que tan sólo actúa como un símbolo para una específica cantidad de estas unidades [imaginarias] (Marx [1857-1858] 1986, 146-147).

Tal como señala Marx, la participación activa de la sustancia material del dinero es innecesaria para que éste pueda actuar como medio de circulación: ahora bien, la cantidad de moneda —en su forma material o simbólica— por período de tiempo sí es absolutamente indispensable que sea igual a la suma de los precios realizados por las mercancías vendidas durante ese mismo período de tiempo. Así pues, como medidor de valores, su cualidad ha de estar determinada aunque su cantidad sea irrelevante; como medio de circulación (reemplazado

por símbolos representativos), su cantidad ha de estar determinada aunque su cualidad sea irrelevante (Marx

[1857-1858] 1986, 146-147).

$$M = \frac{P*Q}{V}$$

En particular, la cantidad de moneda en un determinado período de tiempo habrá de ser igual a la suma de los precios de las mercancías intercambiadas dividido entre la velocidad de circulación de la moneda (C1, 3.2, 216): es decir,

, donde M es la cantidad de moneda, P*Q el

conjunto de adquisiciones de mercancía y V la velocidad de circulación.

Ahora bien, que Marx recurra a la «ecuación cuantitativa del dinero» no significa que acepte la llamada «teoría cuantitativa del dinero»: de acuerdo con ésta, la oferta de moneda es la que determina el nivel de precios siempre y cuando la velocidad de circulación del dinero esté dada; en cambio, Marx defiende justo lo opuesto, a saber, que, para una determinada velocidad de circulación del dinero, los precios determinan la cantidad de dinero en circulación (no es M la que determina P, sino P lo que determina M):

Si la velocidad de circulación está dada, entonces la cantidad de medios de circulación está simplemente determinada por el precio de las mercancías. Por consiguiente, los precios no son altos o bajos porque haya más o menos dinero en circulación, sino que hay más o menos dinero en circulación porque los precios son altos o bajos. Ésta es una de las principales leyes económicas (Marx [1859] 1987, 341).

Recordemos que el dinero es un bien económico cuyo valor (tiempo de

trabajo social) termina elevándose a la categoría de equivalente universal del valor del resto de las mercancías, de modo que los precios de las mercancías son iguales al tiempo de trabajo necesario para producirlas *en relación* con el tiempo de trabajo necesario para producir dinero. El precio (de equilibrio), pues, *no depende* de la cantidad de dinero en circulación, sino de la ratio de tiempos de trabajo entre el dinero y cada mercancía. Si Marx hiciera depender los precios de las mercancías de la cantidad de dinero estaría yendo en contra de su propia teoría del valor: no sería el tiempo de trabajo de

una mercancía la que determinaría su precio, sino la cantidad de dinero en circulación al margen de cuál sea el tiempo de trabajo social contenido en esa mercancía. Pero ¿en qué sentido cabe afirmar que los precios de las mercancías determinan la cantidad de dinero en circulación? ¿Qué mecanismo garantiza el ajuste automático de la cantidad de dinero a los precios de las mercancías? Pues el propio equilibrio de valores en el conjunto de la economía, es decir, la propia ley del valor.

Imaginemos que el valor del dinero se reduce en relación con el valor

de las mercancías intercambiadas (esto es, el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir dinero se reduce en relación al tiempo de trabajo socialmente necesario para producir otras mercancías): en tal caso, los

precios de las mercancías aumentarán (pues el valor de las mercancías se incrementará en relación al del dinero) y, al mismo tiempo, la producción de nuevo dinero se incrementará (porque requerirá de relativamente menos tiempo para ser producido). Si, por el contrario, el valor del dinero aumenta en relación con el de las mercancías intercambiadas (esto es, el tiempo de trabajo necesario para producir dinero aumenta relativamente), los precios se reducirán y la producción de nuevo dinero se estancará (porque requerirá de relativamente más tiempo para ser producido). La ley del valor ha de cumplirse necesariamente en este caso: por ejemplo, imaginemos que 1

cafetera = 1 gramo de oro porque el tiempo de trabajo para producir ambos bienes es de 10 horas; si, de repente, el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir un gramo de oro pasa a ser de 5 horas pero, el precio se mantiene atado a 1 cafetera = 1 gramo de oro, entonces los productores de cafeteras dejarán de fabricarlas y empezarán a producir oro (pues con diez horas de trabajo en la industria del oro conseguirán 2 gramos de oro, en lugar de sólo 1 gramo si siguen produciendo la cafetera). M es la variable dependiente, no la independiente dentro del esquema monetario de Marx.

La misma regla cabe aplicar al caso en que el medio de intercambio esté basado en el crédito, como por ejemplo las letras de cambio o los billetes de banco: en la medida en que esos medios de intercambio crediticios sean pagaderos en oro, «la cantidad de billetes en circulación estará determinada por las necesidades del comercio y todo billete redundante regresará de inmediato al emisor» (C3, 33,

657). Por consiguiente, también cuando los agentes económicos articulen la circulación de sus mercancías a través del endoso de deuda, «la cantidad de dinero en circulación, tomando como dados la velocidad de circulación y el grado de economización de los pagos, está determinada por el precio de las mercancías y la cantidad de transacciones (C3, 33, 655).

La única excepción a esta regla se da con los símbolos representativos del dinero: si se emite una mayor cantidad de moneda fraccionaria o de papel moneda inconvertible que aquel dinero que dicen representar, entonces el agregado de moneda seguirá representando la misma cantidad de dinero pero cada unidad de moneda representará menos dinero que antes (C1, 3.2, 225). Para Marx, el papel moneda inconvertible es un símbolo representativo del oro: la sustancia que sigue actuando como medidor de valores, aun cuando lo haga mediado por el símbolo del papel moneda inconvertible, es el valor del oro (De Brunhoff [1973] 1976, 35-37; Moseley 2016, 216). Por

consiguiente, un incremento en la cantidad de papel moneda no alterará la relación entre el valor del oro y el valor del resto de las mercancías, sino únicamente la relación entre la cantidad de papel moneda existente y la masa de oro que éste representa. Lo que cambia, pues, es el patrón de precios: una misma masa de valor (oro) se dividirá entre un mayor número de unidades que lo simbolizan (papel moneda), de modo que los precios expresados en esas unidades de papel moneda se incrementarán por cuanto cada una de ellas también representará menos oro. Por ejemplo, si un billete de una libra dice representar una onza de oro pero se emiten dos libras por cada onza de oro de valor en existencia, entonces cada libra pasará a representar sólo media onza de oro (aunque oficialmente siga representando una onza de oro):

Si el papel moneda excede su límite adecuado, es decir, la cantidad de monedas de oro de la misma denominación que podría haber circulado, entonces, aparte del riesgo de que caiga en el descrédito universal, esa cantidad de papel moneda seguirá representando, dentro del mundo de las mercancías, sólo esa cantidad de oro que está fijado por sus leyes inmanentes. No es posible que represente una mayor cantidad. Si la cantidad de papel moneda representa dos veces la cantidad de oro disponible, entonces en la práctica una £1 dejará de ser el nombre de un cuarto de onza de oro para pasar a representar un octavo de onza […]. Los valores previamente expresados en el precio de £1 pasarán ahora a ser expresados con el precio de £2 (C1, 3.2, 225).

La posibilidad de que, gracias al dinero como medio de circulación, las mercancías circulen —es decir, sean producidas, intercambiadas y reproducidas continuadamente— de acuerdo con sus valores será

fundamental para explicar más adelante el surgimiento del capital.

2.2.3. El dinero como «dinero»

El dinero es la mercancía por excelencia, «la mercancía universal (Marx

[1859] 1987, 289): aquel valor que jamás deja de circular y cuyo valor de uso viene determinado por su valor de cambio, esto es, por su capacidad para ser un valor en permanente tránsito (Arteta 1993, 53). El dinero, pues, es útil porque, como medidor de valores y como medio de circulación, satisface las necesidades de efectuar intercambios dentro de una economía mercantil (Marx [1859] 1987, 289). Es así como el dinero resuelve la contradicción inherente a la naturaleza dual de toda mercancía: la de ser valor de uso y valor de cambio a la vez (mientras sea valor de cambio, la mercancía es un

no-valor de uso; cuando pasa a ser valor de uso, deja de ser valor de cambio). El dinero —como equivalente universal e ideal de valor, despojado de la utilidad no monetaria que pudiese tener— es un valor de uso *porque* es un valor de cambio: si el dinero deja de ser útil como medidor de valores y como medio de circulación, el dinero deja de ser útil por entero puesto que dejará de desempeñar las funciones sociales que lo caracterizan como dinero.

Ahora bien, y como también hemos visto, el dinero puede desempeñar

sus dos funciones fundamentales sin que su presencia física sea necesaria: en el caso del dinero como medio de circulación, «su sustancia material […] es irrelevante, mientras que su cantidad es esencial», y en el caso del dinero como medidor de valores «su base material es esencial, pero su cantidad y su existencia en general son irrelevantes» (Marx [1859] 1987, 147). Es decir, como medidor de valores basta con que tomemos como numerario el tiempo de trabajo de una mercancía real, pero sin que sea necesario que la empleemos físicamente a la hora de efectuar mediciones; como medio de circulación, basta con que tomemos las unidades ideales de dinero para articular los intercambios a un valor monetario simbólico. A diferencia de lo que ocurre con el resto de las mercancías, pues, es posible utilizar el dinero sin que *exista* como valor de uso.

Sin embargo, existen tres supuestos (que en realidad derivan de las

dos funciones antedichas) en los que, por necesidad, el dinero sí tiene que aparecer materialmente como mercancía para poder ser utilizado (C1, 3.3, 227): atesoramiento, medio de pago y dinero mundial. En particular:

1. El atesoramiento se produce cuando se interrumpe temporalmente la

metamorfosis de las mercancías durante la circulación simple (Marx

[1859] 1987, 360). Los productores de mercancías las venden (M-D) sin inmediatamente recomprar otras (D-M). La principal función que desempeña el atesoramiento es la de constituir un fondo ocioso de dinero que permite adaptar continuamente la cantidad de moneda en circulación a las necesidades del comercio: si el número de

transacciones disminuye y es necesaria una menor cantidad de moneda,

el atesoramiento aumenta; si el número de transacciones aumenta y es

necesaria una mayor cantidad de moneda, el atesoramiento disminuye (C1, 3.3, 231). Otras dos funciones claves del atesoramiento de dinero son la de constituir una reserva para poder actuar como medio de pago

(C1, 3.3, 240) y la de constituir una reserva para poder actuar como

dinero mundial (C1, 3.3, 243). Aunque en algunos casos sea posible constituir reservas de símbolos representativos de dinero, para desempeñar adecuadamente algunas de las funciones de esos fondos de

reserva, será imprescindible que sean fondos de dinero físico.

2. El dinero actúa como medio de pago cuando se utiliza para saldar las deudas. Marx reconoce que los intercambios de mercancías pueden ser

intercambios aplazados: es decir, comprar hoy (vender hoy) y

comprometerse a pagar mañana (a cobrar mañana). En este caso, el dinero, en lugar de mediar una transacción de compraventa, le pone punto final (C1, 3.3, 234). En ocasiones, cabrá la posibilidad de que unas deudas se compensen con otras, lo que volverá innecesario que el

dinero intervenga como medio de pago (C1, 3.3, 235); en otras ocasiones, sin embargo, las deudas recíprocas de los agentes no podrán compensarse totalmente entre sí y los pagos deberán efectuarse materialmente en dinero. Y en caso de que los deudores no cuenten con

dinero suficiente para efectuar los pagos, la economía puede degenerar en una crisis monetaria (C1, 3.3, 236). Cuanto más desarrollado esté el comercio y el sistema capitalista, más habitual será que los

intercambios de mercancías se efectúen a crédito y que el dinero únicamente actúe como medio de pago para saldar esas deudas netas.

Ahora bien, aquellas deudas que, como las letras de cambio o los billetes de banco, circulen de mano en mano y se terminen

compensando entre sí, sin ulterior mediación del dinero como medio de

pago, cabrá considerarlas «dinero-crédito» o, en terminología más actual, sustitutos crediticios del dinero (C3, 25, 525), puesto que el dinero no tendrá que participar continuamente en liquidarlas. El uso del crédito en el comercio permite economizar el uso del dinero, acelerar su velocidad de circulación y acelerar, a su vez, la circulación y transformación de las mercancías (C3, 27, 566-567). En última

instancia, eso sí, sólo el dinero como mercancía permite amortizar las deudas pendientes de pago.

3. El dinero como mercancía también resulta imprescindible para ejercer como dinero mundial, esto es, como medidor de valores y medio

de circulación fuera de las fronteras de una determinada comunidad política nacional. En el mercado mundial, el dinero se comporta ante todo como una mercancía que encarna trabajo humano: el dinero (por

ejemplo, el oro) se transfiere internacionalmente a cambio de la

importación de cualesquiera otras mercancías allí donde se encuentren (C1, 3.3, 242). En el ámbito global, los símbolos que representan nacionalmente al dinero (moneda fraccionaria o papel moneda) no pueden ser utilizados, de modo que únicamente resta emplear el dinero

como mercancía.

En definitiva, el dinero, por sí mismo o a través de símbolos que lo representen, es el medio que los productores de mercancías utilizan para volver esas mercancías comparables como valores y para proceder a intercambiarlas reemplazando sus no-valores de uso por valores de uso. Sólo en determinados supuestos excepcionales será necesaria la presencia material del dinero para poder cumplir con tales cometidos.

2.3. Del dinero al capital

En la circulación simple de las mercancías, la adquisición de valores de uso es el objetivo que persiguen todos los productores independientes: buscan transformar el no-valor de uso propio que han producido en el valor de uso propio que han producido otros. Por consiguiente, el intercambio abreviado que ambicionan todos los productores es el intercambio M-M, sólo que ese intercambio abreviado M-M aparece mediado, o facilitado, por el dinero, de modo que el circuito se convierte en

$$M - D - M$$

Sin embargo, el dinero, como forma social mediadora de los

intercambios que supera la dicotomía entre el valor y el valor de uso de las mercancías convirtiendo en valor de uso su condición de medidor de valores y de medio de circulación, conlleva dos efectos que transformarán inexorablemente la estructura de ese intercambio simple. Por un lado, si el valor de uso del dinero consiste en ser un medidor de valores, el dinero se utilizará para reducir a todas las mercancías, con independencia de cuál sea su contenido material, a valores (monetarios) homogéneos y comparables, de modo que los productores de mercancías serán inducidos a producir aquello que maximice el valor —y no el valor de uso— que reciben en los intercambios. Por otro lado, si el valor de uso del dinero consiste en ser un medio de circulación, el dinero articulará un proceso de reproducción

continuado de mercancías a lo largo del cual el dinero jamás deja de circular, convirtiendo así al dinero en un *perpetuum mobile* (C1, 3.3, 227). Al combinar ambas implicaciones de la naturaleza dual del dinero, el circuito M-D-M muta en:

$$D - M - D$$

Este circuito D-M-D cuenta con dos etapas: D-M (adquisición de mercancías) y M-D (venta de esas mercancías); es decir, los productores adquieren mercancías no con el objetivo de adquirir otros valores de uso con un valor equivalente, sino con el objetivo de revenderlas para adquirir otros valores, y de adquirirlos a lo largo de un circuito continuado y perpetuo. Así, el intercambio que realmente ambicionan no es M-M (con la mediación del dinero), sino D-D (con la mediación de las mercancías) y D-D de un modo repetido e incesante. Los productores dejan de producir valores con la finalidad de adquirir valores de uso y pasan a producir valores con la finalidad de adquirir continuamente nuevos valores (C1, 4, 249-250).

Sin embargo, descrito de ese modo, el proceso D-M-D no parece tener

demasiado sentido: si todo el valor es homogéneo y un individuo ya posee una determinada cantidad de valor, ¿qué sentido tiene intercambiarla por mercancías con cuya reventa obtendrá la misma cantidad de valor? Por ejemplo, si un productor de mercancías posee 100 onzas de oro (D), ¿qué sentido tiene que las utilice para producir televisores (M) que luego aspira a vender por otras 100 onzas de oro? Si el objetivo fuera poseer un valor monetario de 100 onzas de oro, ya habría logrado su objetivo al comienzo del circuito, con su saldo de tesorería original: no tendríamos una circulación continuada y perpetua del dinero, sino un atesoramiento generalizado del mismo, que interrumpiría la producción de mercancías (C1, 4, 248). Nótese que esta misma crítica no es aplicable al circuito M-D-M: en ese caso, el valor de uso inicial no es cualitativamente idéntico al valor de uso final, por tanto sí tiene pleno sentido intercambiar, verbigracia, un televisor por un ordenador aun cuando ambos posean cuantitativamente el mismo valor (el televisor no es un valor de uso para su productor y el ordenador sí lo es).

Sucede que la auténtica alternativa al circuito M-D-M no es D-M-D, sino

$$D - M - D'$$

O de manera más abreviada, el circuito no es M-M, ni tampoco D-D, sino D-D', donde $D' = D + d$ (donde $d = \Delta D$). Es decir, lo que pretende en realidad el productor de mercancías es producir valores para adquirir valores *incrementados*, y adquirirlos a lo largo de un circuito continuado y perpetuo donde el valor en manos de ese productor no deja de incrementarse. A saber, su objetivo es recorrer el circuito $D - M - D' - M' - D'' - M'' - D'''$, etc. En suma, en el circuito M-D-M ambos extremos (M-M) son iguales

cuantitativamente (en términos de valor) pero desiguales cualitativamente (en términos de valores de uso), mientras que en el circuito D-M-D' ambos extremos (D-D') son iguales cualitativamente (ambos extremos son dinero) pero desiguales cuantitativamente (distintas cantidades de dinero) (C1, 4, 250-251).

El circuito *D – M – D'*, al que se ve dialécticamente abocado todo sistema mercantil tras la aparición del dinero, nos permite concretar el concepto de *capital* para Marx: a su juicio, el capital es un proceso a lo largo del cual el valor se incrementa a sí mismo, un proceso de revalorización del valor (entramos así en la «etapa E» del esquema sobre la evolución social de la mercancía con el que abríamos este capítulo: esa etapa coincidiría justamente con el modo de producción capitalista). El capital es «valor en movimiento» (C1, 4, 256), un valor que añade valor (Marx [1857-1858]

1987, 129), «valor que se transforma en más valor» (Martínez Marzoa 1983, 49). *A contrario sensu*, el capital *no* es un objeto (como pueda serlo una máquina), sino un proceso dinámico a lo largo del cual el productor de mercancías va incrementando el valor de las mercancías que posee (entre las que se incluye el dinero); el capital ni siquiera es dinero que persigue dinero, sino dinero (o valor monetario de mercancías) que persigue e incuba *más* dinero (o más valor monetario de mercancías). Pero ese dinero que circula y se revaloriza dentro del circuito del capital no es *dinero como dinero*, no es un dinero que se limita a realizar las funciones típicas del dinero, sino que es *dinero como capital* (o capital dinerario); dinero cuyo cometido ya no es únicamente el de medir valores o el de facilitar la circulación de valores, sino también el de *apropiarse* de nuevos valores (Marx [1857-1858] 1986, 152).

Pues bien, al incremento que experimenta la masa de valor originaria a lo largo del circuito del capital lo denominaremos plusvalía o plusvalor (C1, 4, 251). Y al «capital personificado» (C1, 4, 254), esto es, al productor de mercancías que recorre el circuito del capital lo llamaremos capitalista: así

pues, el capitalista, como capitalista, no busca adquirir valores de uso, sino meramente adquirir cantidades incrementadas de valor con las que enriquecerse de un modo continuado. Si el capitalista dejara de tratar de revalorizar el valor monetario de su patrimonio, entonces la masa de valor en su propiedad dejaría de actuar como capital: para que el dinero siga actuando como capital, es necesario que el capitalista lo siga reinvirtiendo en adquirir nuevas mercancías con el propósito de revenderlas por una suma mayor de dinero; si, en

cambio, el capitalista utilizara su suma incrementada de valor para comprar una mercancía que constituyera un valor de uso para él mismo (y, más en particular, un valor de uso en forma de consumo no productivo), el dinero volvería a actuar como medio de circulación y no como capital (C1, 4, 252). La circulación del dinero como capital ha de ser, por tanto, ilimitada para que sigamos hablando de capital (C1, 4, 253): el consumo no productivo de las mercancías por parte del capitalista pondría punto final al capital y a su posición social como capitalista.

Ahora bien, ¿de dónde surge la plusvalía que aumenta incesantemente

el capital? De acuerdo con la ley del valor, dos mercancías sólo se intercambian en equilibrio si poseen *el mismo* valor. Por consiguiente, la ley del valor parecería imposibilitar la revalorización de una masa de valor a través de su circulación. El valor de las mercancías compradas (D-M) debería ser el mismo que el valor de las mercancías vendidas (M-D) y, por tanto, el dinero-capital al comienzo del circuito debería ser cuantitativamente igual que el dinero-capital al final del circuito (D = D).

Al respecto, Marx descarta que el valor del capital se revalorice gracias al mero intercambio de mercancías por mucho que ambas partes en un intercambio puedan salir ganando en términos de utilidad merced a ese intercambio. Y es que, aun cuando sea cierto que todo intercambio sólo acaezca si ambas partes esperan obtener una mayor utilidad que aquella que entregan a cambio (C1, 5, 261), el misterio que estamos tratando de resolver no es el origen de la ganancia en cuanto valores de uso, sino en cuanto *valores*; y en cuanto valores, ninguna parte puede comprar sistemáticamente mercancías por debajo de sus valores o venderlas sistemáticamente por encima de sus valores:

Si intercambiamos mercancías —o mercancías y dinero— de igual valor de cambio, y por tanto equivalentes, es obvio que nadie obtiene más valor de la circulación que aquel que previamente ha añadido a ella. La plusvalía no puede generarse en este caso (C1, 5, 262).

Imaginemos que éste no fuera el caso y que sí fuera posible que los compradores compraran mercancías sistemáticamente por debajo de su valor o que los vendedores vendieran mercancías sistemáticamente por encima su valor: en ese caso, la plusvalía de unos se anularía con la minusvalía de otros. Así, si los vendedores pudieran vender mercancías por encima de su valor, entonces un vendedor de mercancías conseguiría que su producto, con un valor monetario de

100 onzas de oro, se enajenara a cambio de 110 onzas de oro (M-D: 100-110); sin embargo, cuando ese vendedor recomprara mercancías para reiniciar el ciclo del capital, como comprador debería pagar 110 para adquirir aquello que vale 100 (D-M: 110-100). Es decir, su plusvalía como vendedor desaparecería como consecuencia de su minusvalía como comprador (D-D: 100-100). A idénticas conclusiones llegaríamos si los compradores pudieran comprar mercancías sistemáticamente por debajo de su valor: el productor de mercancías las compraría por debajo de su valor (D-M: 90-100) pero luego las revendería también por debajo de su valor (M-D: 100-90): por tanto, su plusvalía como comprador desaparecería como consecuencia de su minusvalía como vendedor (D-D: 100-100) (C1, 5, 263).

Por consiguiente, el circuito D-M-D' ha de ir más allá del mero intercambio de mercancías, pero, a su vez, tampoco puede ser un proceso que quede al margen del intercambio de las mercancías: recordemos que el capital es valor en movimiento, es decir, un valor que se revaloriza *a sí mismo* a través de la circulación. No se trata de explicar el incremento de valor que experimenta una determinada masa de valor merced a la actividad productiva adicional que desarrolla el propio capitalista sobre las mercancías adquiridas, pues en ese caso no sería la suma original de valor la que se revaloriza por sí misma y a sí misma: es decir, no se trata de explicar el enriquecimiento del capitalista como resultado de que trabaja más y de que, trabajando más, produce más mercancías y por tanto más valor (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 341). La plusvalía no es simplemente un aumento del valor total de las mercancías en manos del capitalista, sino la creación de nuevo valor utilizando *exclusivamente* para ello el valor originario en poder del capitalista: es un valor que se expande a sí mismo y por sí mismo (C1, 5, 268). Si el capitalista añadiera su tiempo de trabajo a transformar las mercancías que adquiere con su dinero-capital —

incrementando de ese modo el valor de las mercancías adquiridas—, entonces quien revalorizaría el dinero-capital original sería el capitalista con su nuevo trabajo, no el propio capital por sí mismo:

El valor es el agente independiente de un proceso en el que [el capital], ya sea asumiendo la forma de dinero o de mercancías, modifica automáticamente su *propia magnitud, generando plusvalía a partir de sí mismo* […] y, por tanto, revalorizándose a sí mismo

[…]. Por la virtud de ser valor, [el capital] ha obtenido la virtud oculta y misteriosa de engendrar valor por el hecho de ser valor (C1, 4, 255) [énfasis añadido].

O en otras palabras: «Si el capital tuviera que trabajar para vivir, entonces no se preservaría a sí mismo como capital sino como trabajo»

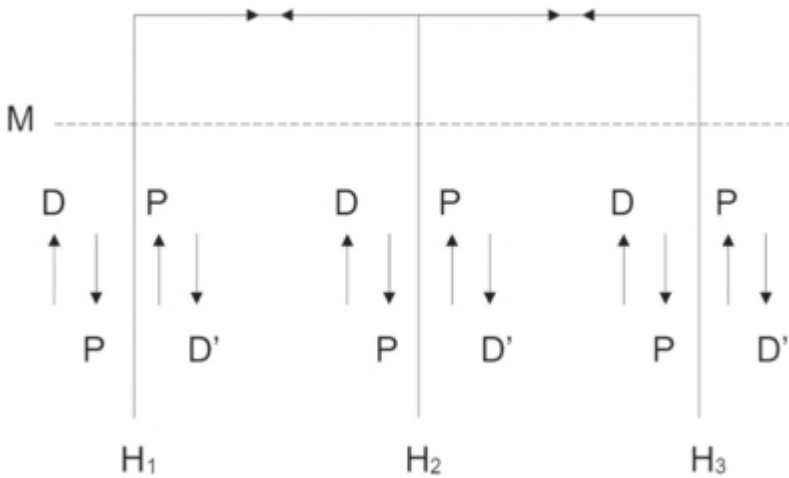
(Marx [1857-1858] 1986, 249). Y si el capital es valor que se incrementa a sí mismo dentro del proceso de circulación del dinero-capital y sin participación del trabajo del capitalista, entonces dentro de ese proceso de circulación deberá, por un lado, respetar estrictamente las restricciones que impone la ley del valor, esto es, el intercambio entre equivalentes, pero, por otro lado, también deberá saltárselas; el capital «no podrá emerger de la circulación, pero tampoco podrá emerger fuera de la circulación; deberá originarse dentro y fuera de la circulación (C1, 5, 268). Es decir:

La transformación de dinero en capital se ha desarrollar dentro de las leyes inmanentes de la circulación de mercancías, de modo que el punto de partida ha de ser el intercambio de equivalentes. El poseedor de dinero, que tan sólo es un capitalista en estado larvario, ha de comprar las mercancías a sus valores y venderlas a sus valores, y aun así ha de ser capaz de extraer más valor de la circulación que aquel valor que inicialmente introdujo.

Su evolución a mariposa ha de tener lugar, y aun así no ha de tener lugar, en la esfera de la circulación. Éste es el planteamiento del problema (C1, 5, 268-269).

¿Cómo una masa de valor puede revalorizarse a sí misma y por sí misma respetando en todo momento la equivalencia de valores en los intercambios? La única forma de resolver este enigma es postulando la existencia de una mercancía cuyo consumo (productivo) por parte del capitalista sea fuente de nuevo valor para el capitalista. Si, por ejemplo, el capitalista pudiese comprar por 100 onzas una mercancía cuyo valor fuera de 100 onzas pero cuya utilización le permitiera crear un valor de 110 onzas, entonces la ley del valor se respetaría (D-M: 100-100) y, al mismo tiempo, la masa originaria de valor también se vería incrementada a sí misma y por sí misma, de modo que al circular realizaría una plusvalía (M-D': 100-110).

¿Existe esa mercancía «especial cuyo valor de uso consiste en generar nuevo valor? Sí, para Marx esa mercancía es la fuerza de trabajo, es decir, la capacidad de trabajar de un trabajador (C1, 6, 270). Será la mercantilización de la capacidad de trabajar de los individuos lo que le permitirá a Marx explicar el origen de la plusvalía a través de propia circulación del capital



pero a su vez fuera de ella. La plusvalía se genera dentro de la esfera de la producción pero se posibilita y realiza mediante la esfera de la circulación: La transformación de dinero en capital tiene lugar y no tiene lugar en la esfera de la circulación. Tiene lugar por mediación de la circulación porque está condicionada por la compra de fuerza de trabajo en el mercado; no tiene lugar en la circulación porque ésta se limita a iniciar el proceso de valoración, el cual tiene lugar en la esfera de la producción (C1, 7.2, 302).

Que el capital, al adquirir la fuerza de trabajo en la esfera de la circulación y utilizarla dentro de la esfera de la producción, *parezca* ser capaz de generar un plusvalor por sí sólo y, por tanto, de autovalorizarse a sí mismo engendrará la forma definitiva de fetichismo dentro del capitalismo: el fetichismo del capital; a saber, las relaciones sociales entre aquellos individuos que generan la plusvalía aparecerán como propiedades naturales del capital (Ramas San Miguel 2018, 100), el cual no será reputado socialmente como la interacción generadora de nuevo valor entre el *trabajo* objetivado y el *trabajo* vivo sino como un objeto, como un medio de producción de origen y funcionalidad independiente del trabajo mismo (Elster 1986, 57) y por tanto con capacidad de crear valor por sí solo: los seres humanos (H1, H2, H3) utilizan el dinero-capital (D) para comprar productos (P) dentro del mercado (M) y posteriormente venden igualmente en el mercado esos productos transformados para obtener una cantidad de dinero-capital incrementada (D').

Figura 2.3

Como sucedía con el fetichismo de la mercancía o el fetichismo del dinero, el fetichismo del capital no deriva de que el capital no sea productivo dentro del capitalismo, puesto que ciertamente la producción de mercancías se organiza a través del capital *y sólo a través del capital*, sino de la errónea percepción de que la única forma histórica de lograr que el trabajo sea productivo es cosificándolo en el capital, cuando eso sólo ocurre contingentemente dentro del modo de producción capitalista:

La cuestión de si el capital es o no productivo es una cuestión absurda. El trabajo en sí mismo sólo es productivo si lo absorbe el capital, allí donde el capital constituye la base de la producción y el capitalista dirige la producción. La productividad del trabajo se convierte en la fuerza productiva del capital, del mismo modo que el valor de cambio general de mercancías se convierte en dinero [fetichismo del dinero] (Marx [1857-1858]

1986, 234).

Por tanto, «cabe hablar de la productividad del capital sólo si uno caracteriza al capital como la encarnación de unas relaciones sociales de producción determinadas», pero entonces habrá que reconocer que esas relaciones sociales tienen «un carácter históricamente transitorio» (Marx

[1862-1863b] 1989, 398). Y ahí reside el error que subyace al

fetichismo del capital: en cosificar el capital, tratándolo como un objeto material, y en atribuirle esos poderes como si fueran propiedades naturales y ahistóricas del mismo (como haríamos por ejemplo con una máquina), aparentando que el

capital puede revalorizarse por sí solo y no por ser la expresión contingente de una determinada relación social de producción.

2.4. Conclusión

La mercancía evoluciona dialécticamente a capital. O al menos sus contradicciones internas la empujan a devenir capital. La mercancía, a su vez, no puede existir de manera generalizada dentro de una economía sin adoptar la forma de capital. Toda mercancía, al ser simultáneamente un valor de uso y un valor, necesita poder expresarse y circular como valor de manera independiente a su cualidad de valor de uso y, para ello, hace falta que emerja un medidor universal de valores y un medio universal de circulación: es decir, hace falta que emerja el dinero. Esta emergencia del dinero genera, sin embargo, nuevas contradicciones dentro de la economía: como las mercancías ya pueden circular a modo de valores absolutamente

independientes de sus valores de uso, el objetivo de los productores de

mercancías muta desde la adquisición de valores de uso a la adquisición de una suma incrementada de valor en circulación. La forma social aplasta al contenido material. El dinero, pues, origina necesariamente en su seno el capital (Rosdolsky [1968] 1977, 166).

Pero el capital tampoco está ausente de contradicciones: es un valor que debe someterse a la ley del valor y a la vez saltársela; es un valor que debe intercambiarse en condiciones de equivalencia con otros valores y, a su vez, revalorizarse por sí solo. Tal como ya hemos mencionado en este capítulo y tal como desarrollaremos en el siguiente, la pieza clave para resolver esta contradicción la hallaremos en la fuerza de trabajo, en la mercantilización de la capacidad de trabajar de los trabajadores desposeídos de medios de producción y, en consecuencia, en la aparición del trabajo *asalariado*.

3

La plusvalía

La *raison d'être* del capital es su continua autorrevalorización a lo largo de su recurrente circulación, es decir, la persistente generación de plusvalía.

Para Engels (C2, 98), el concepto de plusvalía era el gran descubrimiento económico de Marx, un descubrimiento que estaba llamado a «revolucionar la Economía por cuanto proporcionaba la llave para comprender el funcionamiento de la totalidad del sistema capitalista».

Y es que desentrañar el origen de la plusvalía no era una cuestión trivial. Como ya hemos expuesto, si presuponemos que la sustancia y la medida del valor es el tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario y, a su vez, también presuponemos que las mercancías se intercambian de acuerdo con sus valores (intercambio de equivalentes de valor), el capital meramente circulando no debería poder autorrevalorizarse: si el capitalista compra todas las mercancías (incluyendo el trabajo) a sus valores y, a su vez, vende esas mercancías a sus valores, sus gastos serían iguales a sus ingresos y no podría apropiarse de excedente alguno de valor.

El problema de este planteamiento reside en cómo medir el valor del trabajo que el obrero incorpora al proceso de producción capitalista. Si utilizamos el tiempo de trabajo como medida de valor del tiempo de trabajo del obrero, entonces el valor de 1 hora de trabajo social del obrero es, por definición, 1 hora de trabajo social: se trata de «una absurda tautología» (C1, 19, 675) al mismo nivel que plantearse cuál es la temperatura particular del calor (C2, 101) o cuál es la longitud de un metro. Éste era, de hecho, el reproche que Marx le dirigía a David Ricardo. Ricardo abrazó una teoría del valor superficialmente cercana a la de Marx según la cual el precio de una mercancía reproducible dependía de la cantidad de trabajo necesaria para su producción (Ricardo [1817] 2004, 11). Pero esa teoría tenía un gran problema, de acuerdo con Marx: caracterizaba el salario como el valor del trabajo y, en ese caso, el trabajador debería cobrar un salario igual a todo el tiempo de trabajo que objetive en forma de mercancías; si un trabajador trabaja 10 horas y crea, por tanto, nuevo valor por un importe igual a 10

horas, ése debería ser el salario percibido, de modo que el capitalista no

podría revalorizar su capital. Para Marx, por tanto, la teoría del valor trabajo de Ricardo era incapaz de explicar el origen de la plusvalía y sin explicar el origen de la plusvalía todo su sistema se venía abajo:

La cuestión es por qué el *trabajo* y las *mercancías contra las que se intercambia el trabajo* no se intercambian según la ley del valor, es decir, según las cantidades relativas de trabajo. Planteado de este

modo, *si presuponemos la ley del valor*, la cuestión es irremediablemente irresoluble: y lo es porque se contrapone el *trabajo* con la *mercancía*, es decir, se contrapone una determinada cantidad de trabajo inmediato con una cantidad determinada de trabajo objetivado. Esta debilidad en el discurso de Ricardo, como comprobaremos más tarde, ha contribuido a la desintegración de su escuela y ha llevado a plantear hipótesis absurdas (Marx [1862-1863b] 1989, 34-35).

Marx solucionará la gran contradicción del planteamiento ricardiano distinguiendo entre trabajo y «fuerza de trabajo»: la fuerza de trabajo será una mercancía que venderá el trabajador y que le permitirá al capitalista apropiarse de una cantidad de tiempo de trabajo social superior al tiempo de trabajo social (valor) que deberá entregar para adquirir esa mercancía. Por consiguiente, la mercancía «fuerza de trabajo» (como algo distinto del trabajo) sí puede medirse en términos de tiempo de trabajo.

Para alcanzar esta conclusión «revolucionaria», Marx comenzará

analizando exhaustivamente el proceso de producción capitalista que, como sucede con la mercancía o con el trabajo, tiene dos vertientes, una material y otra social: el proceso de trabajo (vertiente material), que coincide con la producción *material* de valores de uso mediante el trabajo concreto; y el proceso de valorización, que coincide con la producción *social* de valores mediante el trabajo abstracto (C1, 7.2, 304). La plusvalía, como explicaremos a continuación, se forma en el proceso de valorización, pero presupone una determinada estructura del proceso de trabajo o, mejor dicho, el proceso de valorización necesita un determinado soporte en el que expresarse y ese soporte es un proceso de trabajo con una determinada estructura material (al igual que el valor emplea el valor de uso como soporte y el trabajo abstracto se expresa sobre el trabajo concreto, pero tanto valor de uso y trabajo concreto sólo pueden actuar como soporte si poseen unas determinadas características materiales).

3.1. La fuerza de trabajo

El proceso de trabajo es la actividad finalista del ser humano dirigida a transformar la naturaleza y producir valores de uso: se trata de un proceso genérico de producción que es común a todos los modos de producción (C1, 7.1, 290). En otras palabras, si el desarrollo tecnológico requiere que, para producir hilo, se combine el algodón con un huso, entonces ése será el procedimiento para fabricar hilo con independencia de cuáles sean las relaciones sociales de producción y

distribución. Es una técnica material de producción que es compatible con formas sociales muy variadas

(esclavismo, feudalismo o capitalismo).

Este proceso de trabajo se compone de tres elementos: 1) la actividad

finalista dirigida a transformar la naturaleza en valores de uso, esto es, el trabajo; 2) el objeto sobre el que se desarrolla el trabajo y que es transformado mediante el trabajo; y 3) los instrumentos que emplea el trabajador para, combinándolos con su trabajo, transformar la naturaleza en valores de uso (C1, 7.1, 284).

El objeto sobre el que se desarrolla el trabajo (es decir, aquel material que se manipula físicamente hasta fabricar un valor de uso) puede ser de dos tipos: o recursos naturales o materias primas. Los recursos naturales son aquellos objetos proporcionados por la propia naturaleza sin mediación de trabajo humano: por ejemplo, los peces en el mar, la madera en los árboles o los minerales en las minas; por su parte, las materias primas son recursos naturales que ya han sido modificados, aunque sea mínimamente, por el trabajo humano: por ejemplo, los peces que ya han sido pescados, la madera cortada de los árboles o los minerales extraídos de las minas (C1, 7.1, 284-285). De ahí que, en la práctica, cualquier bien intermedio susceptible de ser adicionalmente transformado antes de generar el producto final sea considerado por Marx como una materia prima; incluso bienes que podrían parecer bienes de consumo y productos finales (como las uvas) son susceptibles de ser categorizadas como materias primas según cuál sea su función dentro del proceso de trabajo (por ejemplo, uvas empleadas para producir vino [C1, 7.1, 288]).

Los instrumentos de trabajo son todos aquellos bienes que el trabajador interpone entre su trabajo y el objeto de trabajo para potenciar sus capacidades transformadoras: son las herramientas que emplea durante el proceso de trabajo, sean éstas máquinas, talleres, instrumentos, etc. Estos instrumentos de trabajo podrán ser de carácter duradero, de modo que una misma herramienta pueda emplearse para producir más de un valor de uso;

pero que sean duraderos no significa que sean eternos, dado que en cada uso se van desgastando y deteriorando (C1, 8, 311).

Que una cosa sea objeto de trabajo, instrumento de trabajo o producto

final dependerá enteramente de su posición dentro del proceso laboral (C1, 7.1, 289). Pero, en todo caso, al conjunto de objetos de trabajo y

de instrumentos de trabajo (2 + 3, en nuestra clasificación anterior) Marx los denomina «medios de producción» (C1, 7.1, 287). Por tanto, cabe afirmar que los medios de producción han de combinarse con el trabajo productivo finalista (1, en nuestra clasificación anterior) para fabricar valores de uso: el trabajo productivo finalista es aquel que consume *productivamente* medios de producción para generar nuevos valores de uso, es decir, consume productos para generar productos (a diferencia del consumo improductivo que es el consumo de valores de uso para satisfacer necesidades de los seres humanos) (Marx [1857-1858] 1986, 227).

Como decíamos, el proceso de trabajo es independiente del modo de producción existente dentro de una sociedad: en todos los modos de producción es el trabajo el que modifica los objetos a través de los instrumentos del trabajo para así generar valores de uso. Ahora bien, en el proceso productivo *capitalista*, estos elementos adoptan una estructura muy específica: no es el trabajador, sino que es el capitalista, quien dispone del control sobre el objeto y sobre los instrumentos del trabajo, es decir, en el capitalismo estos dos elementos indispensables del proceso de trabajo son *propiedad privada* del capitalista (Marx [1857-1858] 1986, 381). Y el capitalista, como personificación del capital, no es quien los transforma en valores de uso, sino que es el trabajador: «No es el capitalista quien es consumido por el trabajo como materia prima e instrumento de trabajo.

Tampoco es el capitalista el que los consume, sino el trabajo» (Marx [1857-1858] 1986, 229). Como ya expusimos con respecto a la mercancía, la forma social de un objeto o de un proceso puede modificar su contenido material (determinación social de la materia) y éste es un ejemplo muy claro de ello: las relaciones sociales capitalistas imponen que el proceso de trabajo se desarrolle materialmente de una manera y no de otra (si todos los productores controlaran directamente el objeto y los instrumentos de trabajo, no podría existir capitalismo).

Analizando el proceso de trabajo desde un punto de vista estrictamente material, es fácil comprobar que ni el capital es un medio de producción ni el capitalista es una fuerza productiva creadora de valores de uso: imaginemos

un proceso de trabajo A típicamente capitalista en el que, por tanto, el trabajador carece de control directo sobre los medios de producción y, al mismo tiempo, imaginemos otro proceso de trabajo B, exactamente igual al anterior, pero donde los trabajadores sí controlen directamente los medios de producción. Dado que las fuerzas

productivas serían idénticas y ambos procesos de trabajo se desarrollarían del mismo modo (el trabajador emplearía los medios de trabajo para fabricar un determinado objeto de trabajo), parece claro que el capital (como expresión de la separación entre el trabajador y los medios de producción) no aporta nada en términos productivos. Según ya expusimos en el epígrafe 2.3, el hecho de reputar al capital como un elemento naturalmente generador de valores no es más que la expresión del fetichismo del capital, a saber, cosificar en «el capital» la fuerza productiva del trabajo simplemente porque el proceso de trabajo se vea *deformado* por la estructura propia de las relaciones de producción capitalistas.

Ahora bien, precisamente porque el trabajador no controla los medios de producción que necesita para desarrollar por su cuenta el proceso de trabajo, dentro del capitalismo sólo contará con una opción: venderle al capitalista su fuerza de trabajo. ¿Qué es la fuerza de trabajo? La fuerza de trabajo es «el conjunto de las capacidades físicas y mentales que se dan en la corporeidad, en la entidad viva, del ser humano: unas capacidades que él moviliza para producir valores de uso de cualquier tipo» (C1, 6, 270). Y si el trabajador le vende al capitalista su fuerza de trabajo, entonces la fuerza de trabajo estará adoptando la forma social de mercancía.

Nótese, en ese sentido, que «fuerza de trabajo» no es lo mismo que

«trabajador» o que «trabajo» (Marx [1849] 1977, 201). Cuando el trabajador vende su fuerza de trabajo no se está vendiendo a sí mismo como si fuera un esclavo (Marx [1849] 1977, 203), sino que sólo está vendiendo temporalmente su capacidad para trabajar, recuperándola para sí tan pronto como decide dejar de vendérsela al capitalista. Asimismo, cuando el trabajador vende su fuerza de trabajo tampoco está vendiendo su trabajo, puesto que el capitalista no le compra a su valor su trabajo objetivado (el producto de su trabajo) sino su capacidad temporal de trabajar: el trabajador podría incluso trabajar durante cero horas al día si el capitalista se negara a utilizar su capacidad laboral y aun así cobraría un precio por haber vendido fuerza de trabajo, como si un director de orquesta contratara a algunos cantantes durante una temporada no para que canten para él, sino para evitar

que los contrate la competencia (Marx [1857-1858] 1876, 212). La fuerza de trabajo, pues, es una mercancía distinta del trabajador o del trabajo. Y, como toda mercancía, exhibirá una naturaleza dual: será a la vez valor de uso y valor.

Por un lado, el valor de uso de la fuerza de trabajo es el número de horas que el trabajador ha pactado trabajar cada día para el capitalista (C1, 6, 277): durante esa jornada laboral, el capitalista puede usar o no usar esa fuerza de trabajo para producir mercancías pero en todo caso tiene derecho a hacerlo. Y si usa la fuerza laboral, el capitalista está creando nuevo valor a través de la actividad del trabajador: la fuerza de trabajo consumida en el proceso de trabajo es fuente de nuevo valor. Y ese nuevo valor creado pasará a ser propiedad del capitalista, no del trabajador: puesto que es un valor que ha sido socialmente creado por el capitalista al consumir esa mercancía que ha adquirido y a la que denominamos fuerza de trabajo.

Por otro lado, la mercancía fuerza de trabajo también posee un valor que es independiente al valor que ésta genera durante su utilización por el capitalista dentro del proceso de trabajo. ¿De qué depende el valor de la fuerza de trabajo? Pues, de nuevo como en toda mercancía, equivale al tiempo de trabajo socialmente necesario para (re)producir esa fuerza de trabajo, esto es, para reproducir la capacidad de los trabajadores a seguir trabajando. En este sentido, la reproducción de la fuerza de trabajo equivale a la producción de aquellas mercancías que ha de consumir recurrentemente el trabajador para mantener esa capacidad de trabajar: «el tiempo de trabajo necesario para producir la fuerza de trabajo es el mismo tiempo que se necesita para producir los medios de subsistencia […] que son necesarios para mantener al propietario de la fuerza de trabajo» (C1, 6, 275). Por tanto, el valor de una jornada de fuerza de trabajo será igual al valor de aquella cesta de mercancías que el trabajador necesita consumir para continuar trabajando sostenidamente durante otra jornada laboral, al «coste de existencia y de reproducción del trabajador» (Marx [1849] 1977, 209): a saber, la comida, la vestimenta, el combustible, la vivienda o la educación que necesita para sobrevivir en condiciones adecuadas para trabajar; también podemos incluir en esta cesta el valor de las mercancías necesarias para criar a sus hijos (que serán quienes reemplazarán su fuerza de trabajo en el mercado cuando el trabajador se jubile). Y dado que en esa cesta de la compra no sólo se incluyen mercancías no duraderas (como la comida), sino también mercancías duraderas (como la ropa o la vivienda), si queremos

expresar el valor de la fuerza de trabajo en términos diarios, habrá que prorratear en términos diarios el valor de las mercancías duraderas (C1, 6, 276).

Asimismo, también conviene aclarar que el concepto de «subsistencia»

de Marx es un concepto más amplio que el de la mera subsistencia

fisiológica: no se trata meramente de reproducir la fuerza física del trabajador, sino también de reproducir sus relaciones sociales dentro de la comunidad para lo cual puede ser necesario incluir, dentro del valor de la fuerza de trabajo, el valor de otras mercancías no fisiológicamente esenciales (como irse de vacaciones o salir los fines de semana a cenar). Por tanto, dentro del coste de reproducción de la fuerza de trabajo también hay que incluir un «elemento histórico y moral» (C1, 6, 275) según las «necesidades sociales históricamente desarrolladas» que trasciende a la supervivencia material y que depende del clima o del grado de desarrollo social (C3, 50, 999). Por ejemplo, Marx incluye entre esas necesidades sociales históricamente desarrolladas las siguientes: «promover sus propios intereses, suscribirse a periódicos, asistir a conferencias, educar a sus hijos, desarrollar sus placeres, *etc*.» (Marx [1857-1858] 1986, 216) [énfasis añadido].

Expresado de otra forma: el valor de aquella cesta de mercancías mínimamente necesarias para garantizar la subsistencia fisiológica de los trabajadores sólo determina el «límite último» del valor de la fuerza de trabajo, mientras que el componente histórico o moral de su valor es más elástico pues puede «expandirse, contraerse o incluso desaparecer por entero hasta rebajarse al límite físico» (Marx [1865] 1985, 145).

En resumen, el trabajador le vende al capitalista, como mercancía, un

valor de uso (su capacidad de trabajar) y recibe, a cambio de esa mercancía (que es a su vez un valor), otras mercancías de igual valor: ese igual valor, si adopta su forma de precio, recibirá el nombre de salario. De ahí que el trabajador que le vende su fuerza de trabajo al capitalista sea un trabajador *asalariado*.

En apariencia, pues, la posición del trabajador asalariado es similar a la de productor independiente de mercancías dentro del esquema de circulación simple (Marx [1857-1858] 1986, 217): el asalariado es un productor de la mercancía «fuerza de trabajo» que es vendida en el mercado a cambio de una cantidad de dinero (el salario) con la que adquirirá los valores de uso necesarios como para satisfacer sus necesidades (Marx [1857-1858] 1986, 214). El trabajador asalariado no produce fuerza de trabajo para obtener

valores, sino para obtener valores de uso: no se inserta en el circuito D-M-D’

sino en el circuito M-D-M. La ley del valor rige estrictamente.

Sin embargo, existe una diferencia crucial entre producir fuerza de trabajo y producir otras mercancías: las otras mercancías no son capaces de generar nuevo valor cuando se consumen, de modo que la fuerza de trabajo podría llegar a venderse a un valor inferior al valor que crea. Por eso el trabajador, al vender su capacidad laboral como mercancía, «se desprende de sus fuerzas creadoras, como Esaú se desprendió de su primogenitura por un plato de lentejas» (Marx [1857-1858] 1986, 233), y al desprenderse de esas fuerzas creadoras a cambio de un valor equivalente a meramente el valor de mercancías que necesita para reproducir su propia existencia, es el capitalista quien se enriquece a su costa.

De ahí que en principio resulte paradójico que el trabajador escoja venderle su fuerza de trabajo al capitalista en lugar de utilizarla autónomamente para completar por sí mismo el proceso de trabajo. La única razón que, para Marx, puede explicar esta elección es que no sea realmente una elección: a saber, que al trabajador asalariado no le quede otro remedio que vender su fuerza de trabajo porque se ha visto separado, a través de la propiedad privada capitalista, del acceso a los medios de producción que necesita para fabricar valores de uso (Marx [1857-1858] 1986, 289).

En suma, para que la mercancía «fuerza de trabajo» sea ofertada por los trabajadores en el mercado han de darse dos condiciones: dos condiciones sin las cuales los trabajadores no podrían o no querrían vender su capacidad laboral.

La primera condición (C1, 6, 271) es que la persona que vende su fuerza de trabajo ha de ser dueño de la misma, es decir, ha de ser una persona jurídicamente libre e igual al capitalista (para poder entablar con él una relación contractual en la que se le transfiere temporalmente su fuerza de trabajo). En esto, el trabajador asalariado se diferencia del esclavo, el cual es un medio de producción, un objeto y no un sujeto, para el esclavista: el esclavo, si subsiste tal figura dentro del modo de producción capitalista, sería en sí mismo un valor para el capitalista, mientras que el obrero no es un valor para el capitalista, sino que es capaz de generar valor con su trabajo (Marx [1857-1858] 1986, 218). Lo que adquiere el capitalista, por tanto, es la capacidad de trabajar del obrero la cual le pertenece al asalariado como

«su propia propiedad» (Marx [1857-1858] 1986, 392-393). Si esta primera

condición no se diera, el trabajador no podría vender su fuerza de

trabajo aunque quisiera venderla porque carecía de derecho a disponer de la misma.

La segunda condición (C1, 6, 272) es que el trabajador se vea forzado a vender en el mercado su fuerza de trabajo en lugar de las mercancías que podría haber producido directamente con ella. ¿Y por qué una persona se puede ver empujada como única alternativa a vender su fuerza de trabajo?

Porque, como decíamos, esté separado de las condiciones objetivas que necesita para desarrollar su trabajo, a saber, porque carezca de medios de producción. En ausencia de esta segunda condición, el trabajador podría pero *no querría* vender su fuerza de trabajo: si el trabajador retiene el control sobre los medios de producción dentro de una economía mercantil, siempre preferirá desarrollar por su cuenta el proceso de trabajo. A este respecto, entre los medios de producción cuya carencia imposibilitarían que el trabajador se convirtiera en productor independiente de mercancías, Marx también incluye los medios de subsistencia que ese trabajador deberá consumir para sobrevivir desde el momento presente en el que empieza a trabajar y el momento futuro en el que habrá concluido la fabricación y comercialización de los valores de uso consumibles (sean éstos mercancías o no lo sean):

Para poder vender otras mercancías distintas de su fuerza de trabajo, el trabajador ha de poseer medios de producción […]. [Y] también necesita de medios de subsistencia.

Nadie […] puede sobrevivir consumiendo productos futuros o valores de uso incompletos. Si los productos son fabricados como mercancías, también habrán de ser vendidos antes de que puedan satisfacer las necesidades del productor. Por tanto, el tiempo necesario para la venta también debe ser considerado como tiempo de producción (C1, 6, 272).

O de un modo más resumido, y por emplear el mismo juego de palabras

que utiliza Marx (C1, 6, 272-273), para que un individuo venda su fuerza de trabajo como mercancía «ha de ser libre» y «ha de estar libre de medios de producción» (otra forma de decirlo: ha de ser un agente privado y ha de estar privado de los medios de producción).

Al vender su fuerza de trabajo, el trabajador se subordina y es dominado por el capitalista (Marx [1861-1863] 1994, 96), quien pasa

a emplearlo como un factor productivo más: es decir, el capitalista utilizará su dinero (D) para comprar como mercancías (M) los medios de producción y la fuerza de trabajo (D-M). Una vez en su poder, el capitalista utilizará la fuerza de trabajo para producir, a través de la actividad material del trabajador, nuevas mercancías a partir de los medios de producción que él

mismo le suministre al obrero (C1, 7.1, 291-292) y posteriormente revenderá con ganancia en el mercado esas mercancías fabricadas por el trabajador (M-D').

El capitalista es capitalista porque es propietario de las condiciones objetivas del trabajo y porque, por serlo, puede comprar como mercancía la capacidad de trabajar del asalariado apropiándose del producto de su trabajo; el asalariado es asalariado porque carece de control sobre las condiciones objetivas del trabajo y porque le vende como mercancía al capitalista su capacidad de trabajar, desprendiéndose de cualquier propiedad sobre el producto de su trabajo. O expresado aun de otra forma: el trabajo asalariado es un no-capital (Marx [1857-1858] 1986, 204) y el capital es un no-trabajo (Marx [1857-1858] 1986, 218). Sin trabajo asalariado el capital no podría autorrevalorizarse puesto que el presupuesto de esa autorrevalorización es adquirir como mercancía la fuerza de trabajo durante el proceso de trabajo; sin capital, el trabajo asalariado no existiría porque el trabajador libre controlaría los medios de producción y no vendería su fuerza de trabajo. El asalariado, como desarrollaremos más adelante, es un sujeto alienado por el capital en un doble sentido: como alienación externa, se halla dominado por éste; como alienación interna, al vestir la capacidad laboral del trabajador con la forma social de mercancía, esa capacidad laboral se vacía por entero de un contenido material distintivo y se convierte en un mero instrumento genérico al servicio de la revalorización del capital.

3.2. El origen de la plusvalía

Una vez descrito el proceso de trabajo que tiene lugar dentro del capitalismo, ya podemos analizar la otra cara de la moneda de ese proceso de trabajo capitalista: a saber, el proceso de valoración o proceso de creación de valores. Recordemos que toda mercancía es, a la vez, un valor de uso y también un valor: por tanto, el proceso de trabajo —la actividad deliberada del ser humano para transformar la naturaleza y generar valores de uso—

también conlleva, dentro del capitalismo, un proceso de creación de

valores.

Eso es el proceso de valoración.

Si el proceso de trabajo consiste en emplear trabajo humano sobre los

medios de producción para crear un nuevo valor de uso, entonces el proceso de valorización requerirá explicar el valor de ese nuevo valor de uso a partir del valor incorporado por los medios de producción y por el trabajo. A este

respecto, el proceso de valoración se regirá por tres reglas muy sencillas.

Primero, el valor de una mercancía es igual al valor de los medios de producción y del trabajo consumidos en su fabricación (Marx [1857-1858]

1986, 239). Segundo, los medios de producción consumidos le transfieren su propio valor a la mercancía fabricada (y en el caso de los medios de producción duraderos, lo transfieren según su depreciación [C1, 8, 311-312]). Tercero, la fuerza de trabajo consumida le incorpora nuevo valor a la mercancía en función del número de horas (socialmente necesarias) que haya dedicado a su fabricación (C1, 8, 307).

Démonos cuenta, pues, de cómo el trabajador desarrolla con su trabajo

dos funciones dentro del proceso de valorización: por un lado, le transfiere el valor de los medios de producción a la nueva mercancía y, por otro, crea nuevo valor *añadido* respecto al contenido en los medios de producción consumidos. Por ejemplo, imaginemos que el capitalista compra una tabla de madera con un valor monetario de 5 gramos de oro (supongamos que 1

gramo = 1 hora de trabajo) y a su vez contrata al trabajador para que la transforme en una mesa: después de una jornada laboral de 10 horas, el trabajador completa la producción de una mesa que tendrá un valor de 15

gramos de oro (dado que incorpora un tiempo de trabajo total de 15 horas de trabajo). Pues bien, el trabajador, con su trabajo, ha transferido el valor de la tabla de madera a la mesa (5 gramos) y, a su vez, ha añadido nuevo valor al producto final (10 gramos). De acuerdo con Marx, que el trabajador logre con el mismo acto transferir

y crear nuevo valor se debe a la naturaleza dual del trabajo: como trabajo concreto, transforma valores de uso (como carpintero, transforma la tabla de madera en la mesa) y por tanto transfiere estrictamente el valor; como trabajo abstracto, añade nuevo valor (como trabajador genérico, incorpora nuevo valor a la mesa con respecto a la tabla de madera). La razón es sencilla: ese trabajador podría haber creado, mediante su trabajo, nuevo valor (en forma de horas de trabajo abstracto añadidas) en cualquier otro sector de la economía, pero sólo podría haber transformado la tabla en mesa como carpintero (C1, 8, 307-308).

El valor que añade el trabajador a los medios de producción

transformándolos en un nuevo producto puede, a su vez, dividirse en dos partes: una parte va meramente a reponer o reproducir el valor que le ha adelantado el capitalista al contratarlo (el salario) mientras que otra parte es creación pura de nuevo valor (Marx [1857-1858] 1986, 284): esa parte de creación pura de nuevo valor es justamente la plusvalía. Por ejemplo,

imaginemos en nuestro ejemplo anterior que el trabajador percibe un salario de 7 gramos por transformar la tabla de madera en mesa: en tal caso, el valor que el trabajador ha añadido respecto a los medios de producción consumidos (10 gramos) se dividirá en salarios (7 gramos) y en plusvalía (3

gramos). Por tanto, ese proceso de valorización fabrica mesas con un valor de 15 gramos de oro: 5 gramos reponen el valor de los medios de producción consumidos, 7 gramos reponen el valor de la fuerza de trabajo consumida y 3 gramos son plusvalía de la que se apropia el capitalista.

Por consiguiente, cuando el capitalista adquiere medios de producción

dentro del proceso productivo únicamente aspira a que conserven su valor dentro del proceso de valorización: por eso Marx denomina «capital constante» a aquella parte del capital invertida en medios de producción. En cambio, cuando el capitalista adquiere fuerza de trabajo dentro del proceso productivo, no sólo aspira a reproducir el valor de esa fuerza de trabajo, sino a crear un excedente de valor: por eso Marx denomina «capital variable» a aquella parte del capital invertida en la fuerza de trabajo (C1, 8, 317).

A su vez, y siguiendo con las definiciones, Marx (C1, 25.1, 762) llamará «composición técnica del capital» a la relación entre los

medios de producción empleados por unidad de fuerza de trabajo dentro de un proceso productivo: se trata de una relación entre valores de uso heterogéneos que, en consecuencia, no puede ser expresada en forma de índice. Por ello, para cuantificar la composición técnica del capital, Marx empleará dos indicadores distintos (Marx [1862-1863] 1991, 305-306): por un lado, la

«composición de valor del capital» (VCC), que será la relación entre el capital constante y el capital variable empleados dentro de un proceso productivo, midiendo el precio de los medios de producción y de la fuerza de trabajo a sus valores actuales; por otro, la «composición orgánica del capital» (OCC), que será la relación entre el capital constante y el capital variable empleados dentro de un proceso productivo, midiendo el precio de los medios de producción y de la fuerza de trabajo a sus valores originales, es decir, antes de las alteraciones endógenas de valor que hayan podido experimentarse como consecuencia del propio proceso de acumulación de capital o del propio progreso técnico que va aparejado a los cambios en la composición técnica del capital (Fine y Harris 1979, 5960). En condiciones sincrónicas, sin cambios diacrónicos en los valores, tanto la composición de valor como la composición orgánica coincidirán y serán iguales a:

$$VCC = OCC = \frac{C}{V}$$

$$VCC = OCC = \frac{50}{10} = 5$$

$$VCC = OCC = \frac{100}{10} = 10$$

Pero ¿por qué es necesario contar con dos formas de medir la composición técnica del capital? Porque la composición técnica del capital pretende medir la productividad de un proceso productivo o de un sector económico (cuánto capital constante es transformado por cada unidad de capital variable), pero los propios cambios en la productividad de los procesos productivos *alteran* los valores de las mercancías y, por tanto, un incremento de la productividad (un incremento en la composición técnica del capital) podría quedar enmascarado dentro de la composición de valor del capital. Por

ejemplo, supongamos que, en 10 horas de trabajo, un obrero transforma 5 kilos de algodón (que ha sido producido en otro sector de la economía con un valor de 50 horas de trabajo) en 5 kilos de hilo (de modo que su valor es de 60 horas de trabajo: las 50 horas del algodón más las 10

horas de trabajo vivo empleado en transformarlo). En este caso, y expresado en horas de trabajo, la composición de valor del capital y la composición orgánica del capital será igual a:

Ahora bien, imaginemos que la productividad dentro del sector del hilado se duplica y ahora el obrero es capaz de transformar, en 10 horas de trabajo, 10 kilos de algodón en 10 kilos de hilo. Si, como decimos, la única productividad sólo ha aumentado en la del sector del hilado (y, en consecuencia, el valor de 10 kilos de algodón son 100 horas de trabajo), entonces tanto VCC como OCC nos transmitirán el mismo mensaje, a saber, que la composición técnica del capital se ha multiplicado por dos:

Pero supongamos, en cambio, que el incremento de la productividad se

ha experimentado en el conjunto de la economía y que, por tanto, el valor de 10 kilos de algodón no equivale a 100 horas de trabajo sino a 50 (puesto que

$$(VCC = \frac{50}{10} = 5)$$

$$(OCC = \frac{100}{10} = 10)$$

la industria del algodón es capaz de producir 10 kilos de algodón en 50 horas de trabajo). En ese caso, la composición de valor del capital nos dirá que la composición técnica del capital no se ha incrementado

cuando

evidentemente sí lo ha hecho (un trabajador transforma dos veces más algodón que antes en el mismo tiempo). De ahí que resulte conveniente medir el cambio de la productividad a sus valores

originales, esto es, considerando que el valor de un kilo de algodón sigue siendo equivalente a 10 horas de trabajo y, por tanto, que 10 kilos de algodón son 100 horas de trabajo, y esa información nos la proporciona la composición orgánica del capital

.

Así pues, aquellos sectores económicos que tengan una composición orgánica del capital igual a la del agregado de la economía recibirán el nombre de «capitales de composición media»; aquellos con mayor peso del capital constante que el del conjunto de la economía serán denominados

«capitales de composición alta»; y los que muestren un menor peso del capital constante que el del conjunto de la economía serán «capitales de composición baja» (C3, 9, 264).

Pues bien, una vez expuestas las cuestiones básicas del proceso de valorización, comparemos un proceso productivo (proceso de trabajo y proceso de valorización) en el que no emerge la plusvalía con otro proceso productivo en el que sí emerge.

Imaginemos que un kilo de hilo se fabrica dedicando una hora de trabajo a hilar un kilo de algodón mediante un huso (el cual, además, se deteriora en una milésima parte por haberlo empleado en este propósito).

Figura 3.1. Proceso de trabajo de 1 kilo de hilo

Supongamos, además, que la producción de ese kilo de algodón

requirió de 10 horas de trabajo y que la fabricación de un huso requiere de 3.000 horas de trabajo. En ese caso, el valor del kilo de hilo será de 14 horas de trabajo:

Figura 3.2. Proceso de valoración de 1 kilo de hilo (en tiempo de trabajo)

Fijémonos en cómo se cumplen las tres reglas anteriores del proceso de valoración. Primero, el valor de la mercancía (1 kilo de hilo = 14 horas de trabajo) es igual a la suma del valor de los medios de producción consumidos (algodón y huso empleados = 13 horas) y de la fuerza de trabajo consumida (1 hora). Segundo, los medios de producción consumidos le han transferido únicamente su propio valor (el valor de 1 kilo de algodón era de 10 horas y el valor de una milésima parte del huso era de 3 horas). Tercero, la fuerza de trabajo incorpora nuevo valor en función del número de horas trabajadas en fabricar la mercancía (en este caso, 1 hora).

A su vez, este mismo proceso de valorización podemos expresarlo en

términos de valores monetarios para poner de manifiesto la circulación del capital. Por ejemplo, supongamos que el valor de un gramo de oro es una hora de trabajo: en tal caso, el valor de cambio de un kilo de algodón será de 10 gramos de oro, el de la cuota de depreciación del huso será de 3 gramos de oro y el valor transferido por una hora de trabajo será de 1 gramo de oro.

Y de este modo, el valor de un kilo de hilo será de 14 gramos de oro.

Figura 3.3. Proceso de valoración de 1 kilo de hilo (en dinero)

Así pues, el capitalista dedica 14 gramos de oro (D) a comprar los medios de producción y la fuerza de trabajo (M) y, posteriormente, vende el hilo por 14 gramos de oro (M-D). El capital constante serán 13 gramos de oro (el valor monetario del algodón y del huso depreciado) y el capital variable 1 onza de oro (el valor monetario de los salarios abonados): a su vez, la composición orgánica del capital en esta empresa sería de 13:1, a saber, el capital adelantado en forma de capital constante es 13 veces mayor que el capital adelantado en forma de capital variable.

Ahora bien, si esto fuera todo, no existiría plusvalía y la actividad del capitalista sería estéril: invertiría 14 gramos de oro para recuperar 14 gramos

de oro. ¿De dónde surge entonces la plusvalía? Como ya hemos indicado, de una mercancía muy particular que le adquiere el

capitalista al trabajador desposeído: la fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo, como ya dijimos, se vende a su valor (que es igual al valor de las mercancías necesarias para mantener la capacidad de trabajar del trabajador) pero es capaz de producir nuevo valor durante su utilización por parte del capitalista. Y es aquí donde reside la clave de la plusvalía: el capitalista compra la fuerza de trabajo según su valor pero se apropia de la totalidad del valor generado a través del valor de uso de esa fuerza de trabajo (a través de su utilización dentro del proceso productivo). Por tanto, el trabajador genera más valor durante la jornada laboral del que le es remunerado por el capitalista según el valor de su capacidad laboral: la plusvalía es, por tanto, «la diferencia entre el valor aglutinado por el obrero durante su jornada laboral y el valor de la fuerza de trabajo» (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 351).

Si, por ejemplo, sólo se necesitan 4 horas diarias de trabajo para fabricar la cesta de mercancías que permite reproducir la fuerza de trabajo, el valor de una jornada diaria de fuerza de trabajo será de 4 horas. Pero si el trabajador ha pactado con el capitalista trabajar durante 12 horas (si el valor de uso de la fuerza de trabajo permite que el capitalista emplee al trabajador durante 12 horas y a su vez presuponemos que esas 12 horas de trabajo concreto equivalen a 12 horas de trabajo abstracto), entonces el trabajador le generará un valor de 12 horas al capitalista… a pesar de que sólo cobre 4

horas. Y el trabajador se ve forzado a aceptar este trato desventajoso: porque al carecer de control sobre los medios de producción y, por tanto, al carecer de control sobre el producto de su trabajo, no tiene otra alternativa que vender su capacidad de trabajar al capitalista. *A contrario sensu*, si el trabajador controlara su propio proceso de trabajo no podría ser explotado porque tomaría las riendas de su existencia como agente productivo independiente.

Volvamos a nuestro ejemplo anterior. Si el capitalista no quiere producir sólo 1 kilo de hilo sino 10 kilos, deberá multiplicar las cantidades anteriores por 10. De tal manera que:

Figura 3.4. Proceso de trabajo de 10 kilos de hilo

Lo que traducido a horas de trabajo significa que:

Figura 3.5. Proceso de valoración de 10 kilos de hilo (en tiempo de trabajo) En principio, si el valor de cada hora de trabajo equivale a un gramo de oro, el resultado debería ser el mismo que antes: el valor de cambio de los medios de producción debería ser de 130 gramos de oro y el valor de cambio de 10 horas de trabajo debería ser de 10 gramos de oro. De ser así, el capitalista invertiría 140 gramos de oro para recuperar 140 gramos. Pero la clave del asunto es que el capitalista puede comprar la capacidad de trabajar del trabajador por menos de 10 gramos de oro. Si el valor de la fuerza de trabajo es el del valor de la cesta de mercancías necesarias para reproducir la fuerza de trabajo y si suponemos que esa cesta de consumos básicos puede producirse con una jornada diaria de 4 horas, entonces el capitalista sólo pagará 4 gramos de oro (coste de reposición de la fuerza de trabajo) por adquirir una capacidad laboral con un valor de uso de 10 horas de trabajo. Y

así, la operación monetaria que efectuará el capitalista será:

Figura 3.6. Proceso de valoración de 10 kilos de hilo (en dinero)

Ahí es donde surge la plusvalía: el capitalista adelanta 134 gramos de oro para comprar como mercancías los medios de producción y la fuerza de trabajo (D-M), es decir, el capitalista intercambia su capital dinerario por

$$D - M \begin{matrix} \nearrow MP \\ \searrow FT \end{matrix} \ldots P \ldots (M + m) - (D + d)$$

$$\left(M \begin{matrix} \nearrow MP \\ \searrow FT \end{matrix}\right)$$

$M \begin{matrix} \nearrow MP \\ \searrow FT \end{matrix}$

capital mercantil, pero es capaz de revender el producto resultante de ese proceso laboral por 140 gramos de oro (M-D').

Este circuito simplificado del capital dinerario D-M-D' lo podemos expresar en su versión más extendida como (C2, 1, 109):

D - M ... P ...M' - D'

o incluso en una forma más desarrollada (C2, 1.3, 124):

Es decir, el capitalista invierte su dinero (D) en adquirir dos grupos de mercancías como son los medios de producción y la fuerza de trabajo

; estas mercancías son consumidas productivamente a lo largo del proceso productivo (…P…) y este proceso productivo, merced al consumo

de la fuerza de trabajo durante toda la jornada laboral, termina generando un conjunto de mercancías con un valor mayor que las adquiridas inicialmente ($M' = M + m$), las cuales a su vez terminan realizándose en el mercado por una cantidad de dinero superior a la inicialmente desembolsada ($D' = D +$

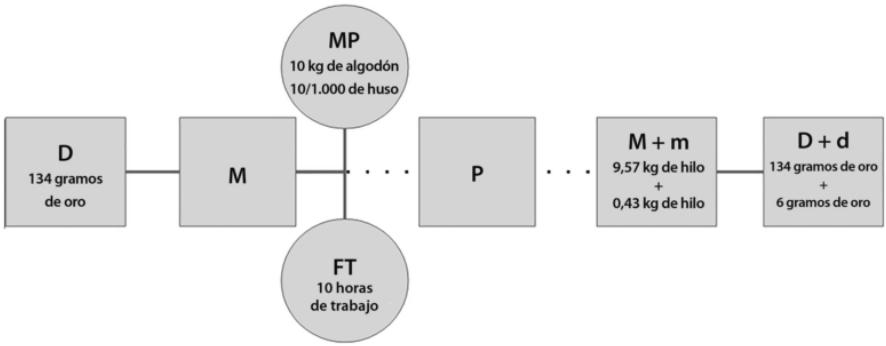
d).

En este esquema extendido de la circulación del capital dinerario, m simboliza el plusproducto (la porción del capital mercantil representado por la plusvalía) y d, la propia plusvalía: de modo que queda claramente reflejado que tanto el plusproducto como la plusvalía se han de generar necesariamente durante el proceso de producción P (C2, 1.1, 111), y no durante las etapas de circulación (D -

o $M + m – D + d$), en las que

sólo se intercambian equivalentes de valor. Es decir, tanto el capital dinerario revalorizado (D + d) como el capital mercantil revalorizado (M + m) son el resultado del consumo de la fuerza de trabajo por parte del capital productivo (P). Por eso cabe decir que la plusvalía se genera dentro del proceso de producción capitalista *pero* se realiza en el proceso de circulación de las mercancías (C2, 2, 144): es gracias a que la fuerza de trabajo se vende como mercancía por lo que el capitalista puede apropiarse del plusproducto durante el proceso de

producción y realizarlo como plusvalía durante el proceso de intercambio (C1, 7.2, 302). O como expresa sucintamente el



propio Marx: «El capitalista vende caro no porque venda por encima del valor de sus mercancías, sino porque vende mercancías con un valor superior al de la suma de los ingredientes que necesita para producirlas» (C2, 4, 197).

Figura 3.7. Circulación extendida del capital de 10 kilos de hilo

Ahora bien, que sea el trabajo del trabajador quien genere la plusvalía en provecho del capitalista no equivale a decir que todo trabajo de todo trabajador genera plusvalía. Primero, y como ya hemos analizado, hay productores independientes cuyo trabajo no se dirige a fabricar mercancías, sino únicamente valores de uso privados que no se distribuyen a través del mercado: y sólo el trabajo dirigido a producir mercancías generará plusvalía.

Así, por ejemplo, un maestro de escuela pública o una cantante que canta para divertirse o divertir a sus vecinos no generan plusvalía (Marx [1861-1863] 1994, 136), puesto que ninguno de ambos vende su producto como mercancía. Segundo, parte del trabajo que produce mercancías no es un trabajo desarrollado como resultado de una venta de fuerza de trabajo, sino que se trata del trabajo de productores independientes: y de esos productores independientes, sólo generarán plusvalía aquellos que sigan el circuito D-M-D' y no M-D-M; por tanto, el trabajo generador de plusvalía será el asalariado o el de los autónomos que actúen como capitalistas, 15 no el de los trabajadores autónomos que no busquen revalorizar su valor (Marx [1864]

1994, 446). Tercero, no todo trabajo asalariado se integra en un circuito D-

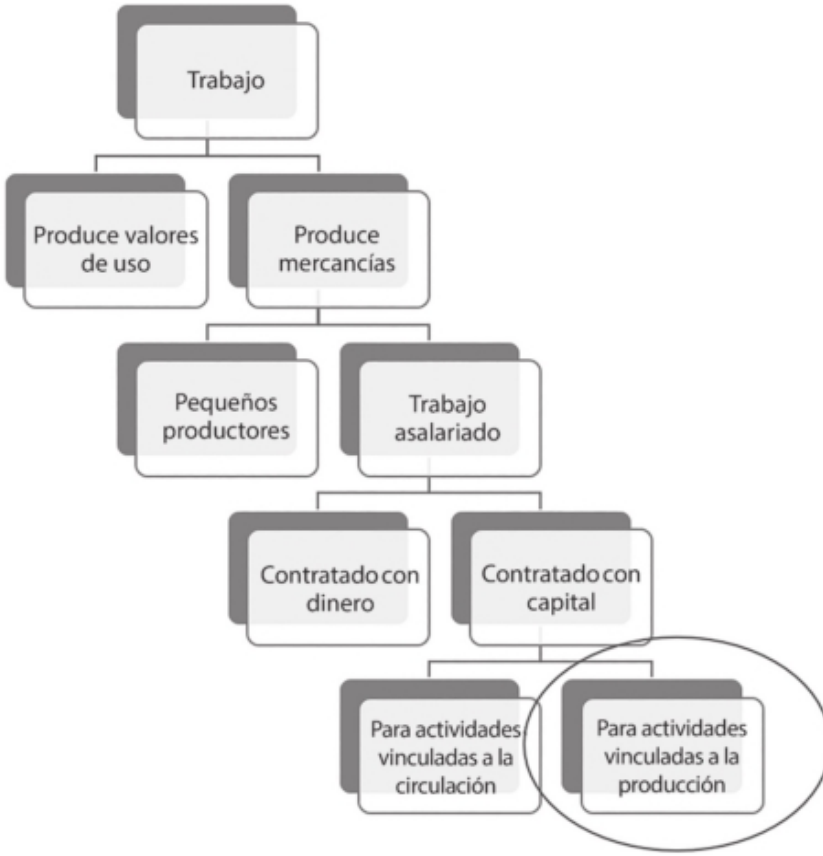
M-D', sino que la fuerza de trabajo de algunos asalariados es adquirida

por los capitalistas como bien de consumo (por ejemplo, el servicio doméstico de un capitalista): por tanto, el trabajo generador de plusvalía será el de los trabajadores asalariados cuya fuerza de trabajo sea adquirida con el objetivo de valorizar el capital (Marx [1864] 1994, 448-449; C1, 24.2, 735). Y cuarto, no toda fuerza de trabajo adquirida por el capital se dedica a actividades específicamente productivas, sino que parte de la misma se orienta a actividades vinculadas a la circulación del capital (marketing, financiación, intermediación, etc.) y, en la medida en que Marx sostiene —tal como desarrollaremos en el siguiente capítulo— que sólo la actividad estrictamente productiva puede generar plusvalía, el trabajo empleado por el capital en actividades no productivas tampoco la generará. Por tanto, el trabajo generador de plusvalía será el de los trabajadores asalariados cuya fuerza de trabajo sea adquirida con el objetivo de valorizar el capital dentro de actividades estrictamente productivas. A este tipo de trabajo es al que Marx denomina «trabajo productivo para el capital» (es decir, trabajo productivo en el modo de producción capitalista) mientras que todo el restante trabajo, aun asalariado, será trabajo improductivo al no generar plusvalía: «Sólo es trabajo productivo aquel trabajo que se organiza según principios capitalistas y que por tanto está incluido en el sistema de producción capitalista» (Rubin [1923] 1990, 264). Trabajo improductivo no equivale necesariamente a trabajo inútil o no generador de valores de uso, sino a trabajo del que no se extrae plusvalía.

Hay que aclarar, además, que no todo el trabajo productivo para el capital es trabajo intrínsecamente productivo, esto es, trabajo que contribuye a generar valores de uso con independencia del modo de producción en el que se desarrolle. Parte del trabajo que es productivo para el capital *sólo* es trabajo necesario para explotar al trabajador y extraerle la plusvalía: por tanto, aunque es trabajo que genera valor dentro del modo de producción capitalista, sería trabajo prescindible en el modo de producción comunista.

Por ejemplo, el trabajo de supervisar la explotación del obrero es trabajo productivo para el capital pero no intrínsecamente productivo:

Figura 3.8

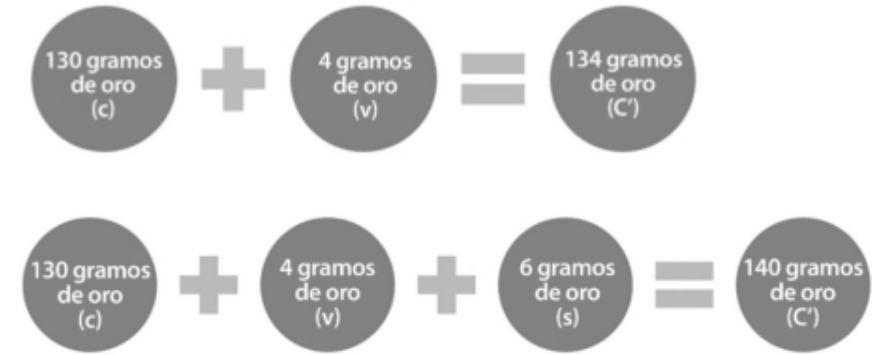


Fuente: Savran y Tonak, 1999.

El capital figura dentro del proceso de producción como director del trabajo, como su comandante (el capitán de la industria) que desempeña un papel activo en el proceso de trabajo. Pero en tanto en cuanto estas funciones sólo aparecen dentro de la forma específica de producción capitalista […], este trabajo ligado a la explotación (que podría delegarse en un administrador) es un trabajo que, como el del obrero, sí contribuye a determinar el valor del producto: de modo similar a como, en el caso de la esclavitud, el trabajo del capataz ha de ser remunerado a costa del trabajo del trabajador. Si los seres humanos revestimos con formas religiosas nuestras relaciones con nuestra propia naturaleza, con el entorno exterior y con otros hombres, entonces necesitaremos de sacerdotes y del trabajo de esos sacerdotes. Pero al desaparecer esas formas religiosas de su conciencia y de sus relaciones, el trabajo de los sacerdotes dejará similarmente de integrarse en el proceso de producción. El trabajo de los sacerdotes terminará con la desaparición de los sacerdotes y, del mismo modo, el trabajo que desempeñan los capitalistas como capitalistas (o que

desempeñan otros en su nombre) finalizará cuando desaparezcan los capitalistas (Marx [1862-1863b] 1989, 496).

En todo caso, y siguiendo con nuestro ejemplo anterior, podemos expresar el capital total adelantado (C) por el capitalista como la suma del



$$s' = \frac{s}{v}$$

capital constante (c) y del capital variable (v), $C = c + v$: **Figura 3.9**

Y el capital revalorizado (C') por el capitalista como la suma del capital constante (c), del capital variable (v) y de la plusvalía (s), $C' = (c + v) + s$ (C1, 9.1, 320):

Figura 3.10

Si comparamos las dos ecuaciones siguientes ecuaciones a la luz de la

explicación anterior

$C = c + v$

$C' = (c + v) + s$

comprobaremos que el capital adelantado en forma de capital constante (c) sólo le transfiere su valor al capital revalorizado. En cambio, el capital adelantado en forma de capital variable (v) sí incrementa el valor del capital revalorizado dado que es el que genera la plusvalía (s) (C1, 9.1, 321). Pero

¿en qué proporción la genera? Esto es, ¿cuánta plusvalía genera una

determinada inversión en capital variable? Para responder a esta pregunta, Marx (C1, 9.1, 324) desarrolla el concepto de tasa de plusvalía (s'):16

Esta ratio de plusvalía mide las unidades de plusvalía de las que se apropia el capitalista por cada unidad de capital variable invertido. En

$$S = \frac{s}{v} * w * L$$

$$p' = \frac{s}{c + v}$$

nuestro ejemplo anterior, la tasa de plusvalía sería del 150 % (6/4), de modo que cada gramo de oro invertido en capital variable generaba 1,5 gramos de oro en forma de plusvalía.

Evidentemente, para una misma tasa de plusvalía *por trabajador*, la masa total de plusvalía de la que se apropie el capitalista dependerá del número de trabajadores contratados, de modo que la masa total de plusvalía podría mantenerse constante o reduciendo la tasa de plusvalía por trabajador y aumentando el número de trabajadores o aumentando la tasa de plusvalía por trabajador y reduciendo el número de trabajadores (C1, 11, 417-418). De ahí que, para una misma tasa de plusvalía, las industrias más intensivas en capital variable generarán una mayor masa de plusvalía que las industrias intensivas en capital constante (C1, 11, 421).

Formalmente, la masa de plusvalía (S) es igual a la tasa de explotación media por trabajador (s/ v) multiplicado por el valor medio de la fuerza de trabajo (al que denotamos como w, porque a largo plazo y en equilibrio será igual al salario medio) y por el número de trabajadores (L) (C1, 11, 418): Como, en equilibrio, $v = w$, entonces la masa de plusvalía no es más que la plusvalía media por trabajador multiplicada por el número de trabajadores: $S = s * L$.

La tasa de plusvalía no debe ser confundida con la tasa de ganancia, que es igual a la plusvalía obtenida por el capitalista dividida entre el capital total (constante y variable) que ha adelantado (C1, 9.1, 327).

Dado que el denominador de la tasa de plusvalía siempre será menor o

igual al denominador de la tasa de ganancia y dado que ambas tasas comparten el mismo numerador, la tasa de ganancia siempre será

menor (o como mucho igual) que la tasa de plusvalía.

Otra forma de caracterizar la plusvalía es en función de la jornada de trabajo (C1, 9.1, 325). La jornada laboral de cualquier trabajador puede dividirse en el tiempo socialmente necesario para producir las mercancías que éste requiere para reponer su fuerza de trabajo y en el tiempo de trabajo

$$\frac{s}{v} = \frac{tiempo\ de\ plustrabajo}{tiempo\ de\ trabajo\ necesario}$$

$$\frac{s}{v} = \frac{tiempo\ de\ plustrabajo}{tiempo\ de\ trabajo\ necesario} = \frac{trabajo\ no\ pagado}{trabajo\ pagado}$$

en exceso del anterior: la primera parte de la jornada laboral se denomina

«tiempo de trabajo necesario», y el trabajo ejecutado durante ese período se conocerá como «trabajo necesario» (necesario para la subsistencia del obrero y necesario para reponer el capital adelantado por el capitalista al comprar la fuerza de trabajo); la segunda parte de la jornada se denomina «tiempo de plustrabajo» y al trabajo realizado durante ella, «plustrabajo» (o trabajo excedente). De este modo, podemos expresar la tasa de plusvalía como la ratio entre el tiempo de plustrabajo y el tiempo de trabajo necesario (C1, 9.1, 326):

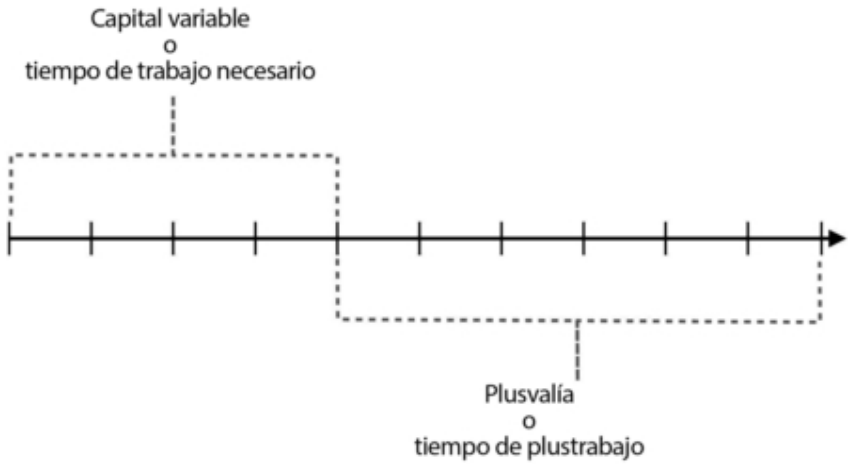
En nuestro ejemplo anterior sobre la producción de hilo, el tiempo de

trabajo necesario eran 4 horas diarias, mientras que el tiempo de plustrabajo era de 6 horas, por lo que la tasa de plusvalía era del 150 % (la misma que resultaba de la ratio entre la plusvalía y el capital variable adelantado).

Expresar la tasa de plusvalía como el cociente entre el tiempo de plustrabajo y el tiempo de trabajo necesario nos ayuda a entender cuál es el origen último de la plusvalía: el plustrabajo es tiempo de trabajo que el obrero está obligado (contractualmente) a desempeñar en favor del capitalista aun cuando el capitalista sólo le ha pagado (al comprar su fuerza de trabajo) por el tiempo de trabajo necesario. De ahí que el plustrabajo, y por tanto la plusvalía, «pueda ser considerado trabajo no pagado […]. El secreto de la revalorización del capital resulta ser que el capital puede disponer de una determinada cantidad de trabajo

ajeno no pagado» (C1, 18, 672). Por tanto:

Figura 3.11. Jornada laboral de 10 horas dividida en tiempo de trabajo necesario y tiempo de plustrabajo



Por último, también cabe expresar la plusvalía en términos de plusproducto, esto es, la porción del trabajo objetivado por el trabajador en forma de mercancía de la que se apropia el capitalista (C1, 9.4, 338). En nuestro ejemplo anterior, la mercancía final eran 10 kilos de trigo que contenían un valor de 140 horas de trabajo: de esos 10 kilos, 7,15 kilos (el 71 %, o la ratio entre las 100 horas que costó producir el algodón y las 140

horas totales del hilo) derivaban del valor que le había sido transferido por el algodón; 2,15 kilos equivalían al valor que le había sido transferido por la depreciación del huso; 0,27 kilos eran la parte correspondiente a los trabajadores que habían destinado su trabajo a hilar el algodón con el huso; y 0,43 kilos era el plusproducto, esto es, la parte de la mercancía final que le correspondería al trabajador pero de la que se apropia el capitalista.

El concepto de plusproducto nos revela que una condición sine qua non

para que pueda llegar a emerger la plusvalía es que la productividad del trabajo se halle lo suficientemente desarrollada como para que los trabajadores puedan generar un excedente productivo, esto es, que diariamente puedan fabricar más mercancías que aquellas que estrictamente necesitan para reponer su capacidad laboral. Si cada productor únicamente fuera capaz de producir aquello que necesita

para sobrevivir, entonces nadie podría apropiarse recurrentemente de parte de lo que produce (pues si alguien lo hiciera, ese trabajador dejaría de poder seguir produciendo): Si el trabajo sólo fuera capaz de reproducir las condiciones del trabajo y de mantener vivos a los trabajadores, entonces no podría aparecer ningún excedente y por tanto tampoco ninguna ganancia ni, por ende, capital […]. En este sentido, puede decirse que la plusvalía descansa sobre una *ley natural*, a saber, la productividad del trabajo humano en su interacción con la naturaleza (Marx [1862-1863] 1991, 260).

De ahí que en los sistemas esclavistas o feudales, donde la productividad del trabajo todavía no está muy desarrollada y donde, por tanto, el excedente productivo del trabajo es todavía escaso, «los señores no vivan mucho mejor que sus siervos» (Marx [1862-1863a] 1989, 251).

En definitiva, para Marx, el capitalista como capitalista no trabaja socialmente y, por tanto, no genera valor, de modo que si, a través de la circulación de su capital, termina recibiendo algún valor (plusvalía) sólo puede ser porque se apropia, sin remunerárselo, del valor que generan exclusivamente sus trabajadores. Es decir, el capitalista sería una especie de parásito del obrero: «Es trabajo muerto que, como los vampiros, sobrevive parasitando el trabajo vivo, e incrementa su vitalidad cuanto más trabajo vivo parasita» (C1, 10.1, 342). Ni siquiera cabe explicar esa plusvalía con el argumento de que el capitalista le adelanta temporalmente al obrero su propio trabajo objetivado (en forma de medios de producción), puesto que, conforme el capitalista vaya reinvirtiendo la plusvalía que obtiene a costa del trabajador, lo que le adelanta es el propio trabajo objetivado del obrero (Marx [1857-1858] 1986, 440). Es en ese sentido que Marx señala que los capitalistas *explotan* a los trabajadores: porque se quedan con parte de su tiempo vital sin entregarles un valor equivalente a cambio. Y por ello a la tasa de plusvalía también podemos denominarla tasa de explotación: porque es «una expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o del trabajador por el capitalista» (C1, 9.1, 326).

Ahora bien, por mucho que hablemos de «explotación», parasitismo o

«apropiación» del tiempo de vida del trabajador por parte del capitalista no deberíamos efectuar una lectura moralista de este término. Recordemos que, para Marx, las normas morales o jurídicas de una sociedad forman parte de la superestructura y la superestructura tiende a adaptarse para reforzar las relaciones de producción y distribución existentes dentro de un modo de producción

(mientras estas relaciones sigan siendo funcionales para el desarrollo de las fuerzas productivas). De ahí que no quepa considerar que el capitalista haga nada ilícito («robar») contra el trabajador, sino que más bien se comporta según la legalidad y la moralidad imperantes dentro del capitalismo:

Yo no presento las ganancias del capital como una sustracción o un «robo» cometidos contra el obrero. Por el contrario, yo considero al capitalista como un funcionario indispensable de la producción capitalista y demuestro bastante minuciosamente que no se limita a «sustraer» o «robar», sino que lo que hace es forzar a que se produzca la plusvalía; es decir, que ayuda a crear primero aquello que ha de «sustraer» después; no

sólo eso, también demuestro por extenso que si las mercancías se intercambian por sus equivalentes, el capitalista —siempre y cuando pagara al obrero el valor real de su fuerza de trabajo— tiene pleno derecho (dentro, naturalmente, del derecho que corresponde a este modo de producción) a apropiarse de la plusvalía. Pero todo esto no convierte la

«ganancia del capital» en «elemento constitutivo» del valor, sino que simplemente demuestra que el valor no «constituido» por el trabajo del capitalista oculta una parte de la que éste puede apropiarse «legalmente», es decir, sin infringir las leyes que regulan el intercambio de mercancías (Marx [1881] 1989, 535-536).

Tampoco deberíamos equiparar explotación con salarios bajos o con condiciones laborales indignas: aunque el salario de un trabajador fuera muy alto y aun cuando sus condiciones laborales fueran muy livianas, si el capitalista se sigue apropiando de una parte del valor que genera ese trabajador durante su jornada laboral, el capitalista lo estará explotando (Heinrich [2004] 2012, 96-97). Con todo, en muchas ocasiones el capitalista sí amasará la plusvalía mediante procedimientos que coloquialmente podríamos calificar de «explotadores»: a saber, o intensificando la jornada laboral, o alargando la jornada laboral o reduciendo relativamente los salarios (C1, 17, 655).

Respecto al primero de estos tres métodos de extraer plusvalía, sin embargo, hay que aclarar que no es un método generalizable a la totalidad de los capitalistas. Intensificar la jornada laboral supone forzar al trabajador a generar mayor valor por unidad de tiempo que el valor que, en términos medios, se genera por unidad de tiempo en el resto de las industrias. Este incremento de la intensidad laboral

puede lograrse por tres vías: mejorando la eficiencia del trabajador, esto es, controlando la «regularidad, la uniformidad, el orden, la continuidad y la energía» de su trabajo (C1, 15.3, 535); acelerando la velocidad de las máquinas con las que trabaja; y asignándole el manejo o la supervisión de un mayor número de máquinas (C1, 15.3, 536). Por consiguiente, con una jornada laboral intensificada, el obrero fabrica una mayor masa de valor al finalizar la jornada laboral (más productos con un mismo valor unitario que antes de la intensificación de la jornada) y, en la medida en que el valor de la fuerza de trabajo no se incremente proporcionalmente (algo que podría suceder si la mayor intensidad laboral implica un mayor desgaste de su fuerza de trabajo: esto es, si el trabajador trabaja de manera más intensa, también consumirá más energía y necesitará de más mercancías para seguir trabajando en jornadas ulteriores), la masa de plusvalía en poder del capitalista se expandirá: es como si durante 10 horas de jornada laboral intensificada trabajara el equivalente a 12 horas de jornada laboral no intensificada (C1, 17.2, 661).

Pero, como decíamos, este método no permite incrementar la plusvalía en el conjunto de la economía, puesto que si todos los capitalistas intensifican la jornada laboral, entonces el grado medio de intensidad del trabajo dentro de la economía aumentará para todos los trabajadores, de modo que las «horas de trabajo socialmente necesarias» (en las que se materializa el valor) conllevarán un grado de intensidad medio superior al anterior: por tanto, 10

horas de trabajo *previamente* no intensificadas pasarán a ser ahora 10 horas de trabajo intensificado (pues el estándar de intensidad laboral se ha incrementado) y no 12 horas como decíamos antes (C1, 17.2, 661-662). Así pues, en realidad sólo existen dos métodos por los que *el conjunto* de los capitalistas pueden incrementar su plusvalía: o alargando la jornada laboral o reduciendo los salarios relativos. Al primer método de incrementar la plusvalía Marx lo denominará «plusvalía absoluta» y al segundo método de incrementar la plusvalía, «plusvalía relativa» (C1, 12, 432).

3.3. Subsunción formal y plusvalía absoluta

El método más básico para incrementar la plusvalía que el capitalista le arrebata al trabajador es alargando su jornada laboral (C1, 10, 340). Si el tiempo de trabajo que necesita un trabajador para reproducir su fuerza de trabajo no cambia, obligarlo a trabajar durante más horas supondrá un incremento de la plusvalía para el capitalista (el número de horas que no le remunerará el capitalista al

trabajador se incrementará). Esta plusvalía amasada mediante el aumento del número de horas trabajadas por los trabajadores se denomina «plusvalía absoluta», pues consiste en incrementar en términos *absolutos* el tiempo de plustrabajo. Se trata de la forma en la que históricamente hizo su aparición el plusproducto y la que fue predominante bajo el esclavismo y el feudalismo (Rosdolsky [1968] 1977, 244), esto es, esclavistas y señores feudales lograban más plusproducto (que no plusvalía, pues no mercantilizaban el plusproducto) alargando la jornada laboral de sus esclavos y siervos. Ilustrémosla visualmente:

Sea una jornada laboral de 12 horas:

A——— B——— C

El tramo AB (6 horas) medirá el tiempo de trabajo necesario y el tramo BC (otras 6 horas) el tiempo de plustrabajo. Si alargamos la jornada laboral

hasta las 14 horas (desplazando C hacia la derecha), entonces la plusvalía se incrementará por un incremento *absoluto* de la jornada laboral: las horas de trabajo necesario seguirán siendo 6 pero las horas de plustrabajo pasarán a ser 8:

A——— B————— C

En este caso, la masa total de valor generada durante la jornada laboral crecerá (pues, al trabajarse durante más horas, se producirá un mayor número de mercancías sin que el tiempo de trabajo necesario por mercancía se haya reducido), de modo que toda la jornada laboral extra supondrá una mayor plusvalía para el capitalista; de hecho, se habrá producido un incremento de la tasa de explotación (C1, 17.3, 663).

Pero ¿por qué el trabajador debería estar dispuesto a trabajar más horas de las que necesita para subsistir? Como ya hemos explicado, la plusvalía absoluta se justifica por que el trabajador carece de los medios de producción necesarios para producir de manera independiente y, por tanto, se ve forzado a vender su fuerza de trabajo al capitalista, quien puede comprar el derecho a utilizar su capacidad laboral durante más horas de las necesarias para producir las mercancías estrictamente necesarias para reponer esa capacidad laboral. Es decir, la plusvalía absoluta puede emerger porque «el proceso de trabajo se convierte en el instrumento del proceso de valorización, del proceso de la autovalorización del capital: de la

creación de plusvalía»: o expresado aun de otro modo, la plusvalía absoluta puede emerger porque «el proceso de trabajo se *subsume* en el capital (es su propio proceso) y el capitalista se ubica en él como dirigente, conductor» (Marx

[1864] 1994, 424) [énfasis añadido].

Es decir, la plusvalía surge porque el proceso de trabajo se *subsume* (se subordina) en el capital: surge, por tanto, de la alienación del trabajo ante el capital (tanto en su modalidad de alienación externa, esto es, trabajo subordinado al capital, como en su modalidad de autoalienación, es decir, la forma social del trabajo dentro del capitalismo comprime o anula el trabajo propio del trabajador). Pero como esa subsunción no implica un cambio material en la forma de organizar el proceso de trabajo (el trabajador y los medios de producción interactúan materialmente entre sí del mismo modo en el que interactuarían si tales medios de producción fueran propiedad del trabajador), entonces hablaremos de «subsunción formal». Ejemplos de subsunción formal pueden ser procesos históricos como la apropiación de las

tierras de los antiguos terratenientes por parte de los capitalistas y la conversión de los agricultores de esas tierras en sus asalariados; o la conversión del maestro gremial en capitalista y la proletarización de sus oficiales y aprendices (Marx [1861-1863] 1994, 96): en ambos casos, agricultores y oficiales siguen desarrollando el mismo proceso de trabajo que ya desarrollaban antes de que el capitalista se adueñara de él. La productividad del trabajo por tanto sigue siendo la misma que antes y la única forma que encuentra el capitalista de generar plusvalía es obligando a los obreros a trabajar durante más horas:

La forma más simple [de subordinación del trabajo al capital] […] es aquélla en la que el capital emplea a un determinado número de tejedores, hilanderos… que son independientes y viven separados los unos de los otros […]. En esta etapa, el modo de producción todavía no se halla determinado por el capital, sino que éste se lo ha encontrado ya en existencia. El nexo que unifica a estos trabajadores dispersos es únicamente su relación con el capital: el hecho de que su producto, y por tanto la plusvalía que recurrentemente producen por encima de sus propios ingresos, se acumula en las manos del capital (Marx [1857-1858] 1986, 506).

De ahí que podamos considerar «la producción de la plusvalía absoluta

como la expresión material de la subsunción formal del trabajo» (Marx

[1864] 1994, 429): cuando el proceso de trabajo sólo está formalmente subordinado al capital (cuando la única determinación social de la materia es la separación entre trabajador y medios de producción, pero no una reorganización de los términos en los que el trabajador emplea los medios de producción), entonces la única plusvalía que puede generarse es la plusvalía absoluta. Ahora bien, esta subordinación formal del trabajo al capital —que permite que el capital fuerce al trabajo a trabajar durante más horas de las necesarias para reproducirse— será la base y el prerrequisito del segundo tipo de plusvalía, que es aquella en la que las dinámicas del capitalismo modifican materialmente el proceso de trabajo.

3.4. Subsunción real y plusvalía relativa

El segundo método para incrementar la plusvalía es hacerlo de manera relativa, a saber, manteniendo la duración de la jornada laboral pero reduciendo el tiempo de trabajo necesario: para una jornada laboral dada, un menor tiempo de trabajo necesario implica un aumento de la plusvalía (y también, claro está, de la tasa de plusvalía). De ahí que en este caso

hablemos de plusvalía *relativa*: ésta crece sin incrementar la duración de la jornada laboral sino incrementando *relativamente* el tiempo de plustrabajo.

En concreto, y regresando a nuestro ejemplo anterior, si mantenemos la jornada laboral total en 12 horas pero reducimos el tiempo de trabajo necesario de 6 a 4 horas (B se desplaza hacia la izquierda), entonces el tiempo de plustrabajo aumenta hasta las 8 horas:

A—— *B*———— *C*

De hecho, cuando la jornada laboral no pueda incrementarse (ya sea porque ha alcanzado el límite físico o moral de la sociedad [C1, 10.1, 341] o porque viene fijada por ley como resultado de la lucha de clases entre trabajo y capital [C1, 10.1, 344; C1, 10.7, 412-413]), la única forma en la que el capitalista podrá incrementar su masa de plusvalía es reduciendo el tiempo de trabajo necesario, lo que a efectos prácticos equivale a disminuir su salario relativo (cobra un menor porcentaje de todo el valor que produce).

Pero ¿cómo logra el capitalista reducir el tiempo de trabajo necesario para así incrementar su plusvalía relativa? Cabría pensar que la forma más sencilla y común es reduciendo sistemáticamente los salarios,

pero recordemos que la fuerza de trabajo ha de intercambiarse en equilibrio a su valor, de modo que si el coste de reposición de la capacidad laboral no disminuye, entonces los salarios tampoco podrán hacerlo de manera sostenida (en caso contrario, los obreros no podrían reproducir su fuerza de trabajo y no serían «explotables» en el futuro). Así, la única manera de rebajar el tiempo de trabajo necesario será incrementando la productividad del trabajo en aquellas industrias que producen las mercancías que integran la cesta básica con la que los trabajadores reproducen su fuerza de trabajo (C1, 12, 431-432). Y es que si el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar esas mercancías cae, el valor de la fuerza de trabajo también lo hará y, en consecuencia, el tiempo de trabajo necesario (el salario nominal de equilibrio) disminuirá igualmente.17 En ese escenario de reducción del tiempo de trabajo necesario, el capitalista podrá aumentar el tiempo de plustrabajo del que dispone aun cuando la jornada laboral no varíe (o en algunos casos incluso aunque se reduzca): con la jornada laboral fija (y, por tanto, siendo constante el valor generado a lo largo de una jornada laboral), el valor de la fuerza de trabajo (el salario nominal) y la plusvalía se moverán en direcciones opuestas, esto es, cuando uno aumenta el otro disminuye (C1, 17.1, 657). Eso sí, que se reduzca el salario nominal no equivale a que

disminuya el salario real: el salario real (la cantidad de mercancías que son capaces de adquirir los trabajadores con su salario) depende del salario nominal y del precio de los bienes de consumo, de modo que si los bienes de consumo que adquieren los obreros se abaratan en la misma proporción que sus salarios nominales, los salarios reales no caerán (incluso podrían llegar a aumentar) (C1, 17.1, 658). El valor de la fuerza de trabajo equivaldrá a un salario real de equilibrio y esa será la remuneración que a largo plazo tenderán a recibir los obreros (salvo que, mediante la lucha de clases, consigan elevar su salario real de equilibrio, tal como desarrollaremos en el epígrafe 5.4 de este primer tomo).

Por consiguiente, el capital puede aumentar su plusvalía relativa manteniendo constante la jornada laboral pero incrementando la

productividad del trabajo. Pero ¿cómo aumentar la productividad del trabajo? Para ello, no bastará con que el capitalista tome un control formal del proceso de trabajo tal como éste venía funcionando en la etapa previa al capitalismo: para aumentar de manera continuada la productividad del trabajo será necesario que el proceso de trabajo se subsuma *realmente* bajo el dominio del capitalista y que éste proceda a reorganizarlo materialmente con el objetivo de aprovecharse de todo su potencial (es decir, que la determinación social de la materia tiene

que implicar una modificación sustancial del contenido material del proceso de trabajo). Es lo que Marx denomina «subsunción real»: el proceso de trabajo no sólo se subordina formalmente a los objetivos del capitalista, sino que también se somete materialmente a él para incrementar la plusvalía (relativa) de la que se apropia el capitalista. Es decir, la subsunción real «efectúa una revolución total (que se prosigue y repite continuamente) en el modo de producción mismo, en la productividad del trabajo y en la relación entre el capitalista y el obrero» (Marx [1861-1863] 1994, 107-108).

A este respecto, Marx menciona tres formas de reorganizar el proceso

de trabajo con el objetivo de incrementar la productividad del trabajador que, más bien, son tres etapas progresivas de desarrollo de la estructura organizativa del capitalismo:

1. **Cooperación simple entre trabajadores:** En un mundo de productores independientes, cada trabajador produce mercancías de manera separada al resto. Con la subsunción formal del proceso de trabajo (es decir, con la apropiación de los medios de producción por parte del capitalista y con la consecuente subordinación de los

trabajadores al capitalista pero manteniendo la misma estructura del proceso de trabajo), el capitalista adquiere toda esa fuerza de trabajo privada y fragmentada: se apropia de la plusvalía de cada uno de los trabajadores como productores separados a independientes entre sí.

Pero una vez adquirida la fuerza de trabajo de todos ellos, puede optar por alterar el proceso de trabajo (subsunción real) colocando a muchos de ellos a trabajar «juntos siguiendo un mismo plan» (C1, 13, 443). A la postre, la productividad de cada uno de esos trabajadores cooperando con el resto bajo un mismo plan puede ser superior a la productividad

de cada uno de esos trabajadores por separado. Al igual que el poder ofensivo o defensivo de un ejército es superior al de la suma de cada uno de sus soldados por separado, el conjunto de trabajadores coordinados por las directrices de un mismo capitalista puede poseer una fuerza de trabajo social mayor que la suma de cada uno de ellos en aislado. Existen dos razones para pensar que es probable que eso sea así (Heinrich [2004] 2012, 109): por un lado, los trabajadores cooperando

pueden usar los medios de producción en común, lo que contribuye a

minimizar el consumo de los mismos gracias a las economías de

escala;

por otro, la cooperación permite la emergencia de nuevas formas de producción que no están disponibles para cada trabajador de manera individual (por ejemplo, diez trabajadores pueden desplazar un árbol, algo que no puede conseguir cada obrero de manera aislada). En otras

palabras, de la cooperación entre trabajadores pueden aparecen

sinergias que no era posible alcanzar en un mundo de productores separados. Y es que para lograr que muchos trabajadores cooperen simultáneamente bajo un mismo plan se necesita de un importante volumen de capital inicial que permita comprar a la vez la fuerza de trabajo de muchos ellos: «el número de trabajadores que cooperan —la

escala de la cooperación— dependerá en primera instancia de la cantidad de capital [variable] de que pueda disponer un capitalista individual para adquirir su fuerza de trabajo […]. Y ocurre lo mismo con el capital constante» (C1, 13, 448). Además, para que todos esos trabajadores puedan cooperar de manera coordinada, se necesitará que

alguien elabore el plan donde se le asigne una tarea a cada uno de ellos y, asimismo, que alguien que se dedique a supervisarlos; es decir, se necesita un director de orquesta que es la función que desempeña el capitalista (C1, 13, 448-449).

2. **División manufacturera del trabajo:** Si múltiples trabajadores son agrupados bajo un mismo plan directivo del capitalista y, además, cada uno de ellos desempeña una función diferenciada y especializada frente al resto, entonces nos encontraremos en una modalidad de cooperación

más compleja que Marx denomina división manufacturera del trabajo (C1, 14.1, 458). La división manufacturera del trabajo, que reemplaza y supera a la cooperación simple entre trabajadores, ha de distinguirse de la división social del trabajo en que: a) en la división social del trabajo, cada trabajador produce de manera independiente una mercancía que es

intercambiada en el mercado por las mercancías que han fabricado otros productores, mientras que en la división manufacturera, por el contrario, cada trabajador especializado no produce ninguna mercancía, sino que éstas son el resultado de la actividad del conjunto de trabajadores asalariados cooperando dentro de un mismo plan

empresarial (C1, 14.4, 475); b) en la división social del trabajo, los medios de producción se hallan dispersos entre muchísimos productores

independientes, mientras que, en la división manufacturera, éstos se hallan concentrados en las manos de un mismo capitalista; y c) la división social del trabajo no está planificada centralizadamente por ningún agente, de modo que el equilibrio se alcanza *a posteriori* gracias al funcionamiento de la ley del valor, mientras que a división manufacturera del trabajo sí está planificada centralizadamente y *a priori* por el capitalista (C1,14.4, 476-477). De hecho, cuando el trabajador participa de la división manufacturera del trabajo coordinada por un capitalista, su conocimiento sobre el proceso de producción conjunto de una misma mercancía se ve mutilado y fragmentado (C1,

14.5, 481), lo que debilita todavía más su autonomía frente al capitalista: ya no se trata sólo de que no cuente con los medios para producir por sí solo la mercancía, sino que tampoco posee el conocimiento para ello. La división manufacturera del trabajo aumenta

la productividad del trabajo porque a) cuando un trabajador repite una misma tarea consigue automatizarla, reduciendo así el tiempo necesario para ejecutarla (C1, 14.2, 458); b) el trabajador especializado aprende mejores formas de desempeñar su tarea (C1, 14.2, 458); c) se ahorra tiempo evitando el cambio entre tareas, lo que permite aumentar la intensidad laboral de cada trabajador o, al menos, reducir sus actividades improductivas (C1, 14.2, 460); d) las herramientas también

se vuelven más especializadas, lo que incrementa su eficiencia frente a otras herramientas de tipo genérico (C1, 14.2, 460); y e) es posible aprovechar mejor las facultades naturales de cada trabajador,

concentrándolo en aquellas tareas para las que está mejor dotado (C1,

14.3, 469). Y, como ya sucedía con la cooperación simple entre trabajadores, a mayor división manufacturera del trabajo, mayor será el número de trabajadores y medios de producción que deberán ser empleados por un mismo capitalista, esto es, mayor deberá ser el capital mínimo con el que cuente un capitalista para poder desplegar esa división manufacturera del trabajo (C1, 14.5, 480).

3. **Maquinización:** La última forma en que los capitalistas pueden

incrementar la productividad del trabajador es mediante la instalación de maquinaria en la gran industria. Para Marx, una máquina es un mecanismo que, una vez puesto en marcha, desarrolla las mismas operaciones que podría desarrollar un trabajador con sus propias herramientas (C1, 15.1, 495), de modo que termina reemplazando a la

división manufacturera del trabajo (como ésta superaba a la

cooperación simple): tras la aparición de la maquinaria, la cooperación ya no se produce entre trabajadores especializados, sino entre máquinas heterogéneas con funciones específicas (C1, 15.1, 501). La máquina no

es una herramienta complementaria del trabajo, sino que en muchos casos deviene un medio de producción sustitutivo del trabajo (C1, 15.5, 557), lo que lleva a que el capitalista sólo invierta en maquinaria cuando el valor de una máquina sea inferior al de la fuerza de trabajo que reemplaza (C1, 15.2, 515). En concreto, si la depreciación que experimenta una máquina al fabricar una mercancía es inferior al valor que alternativamente se habría incorporado de haber fabricado esa mercancía con los trabajadores y sus herramientas, entonces la máquina permitirá reducir el coste de producción (en términos de horas de trabajo) de esa mercancía (C1, 15.2, 509). Por ejemplo, Marx estima que con una rueca se necesitarían 27.000 horas de trabajo para transformar 166 kilos de algodón en 166 kilos de hilo, mientras que con una mula de hilado apenas se requerirán de 150 horas: por tanto, el valor de cada kilo de algodón se reduce desde 162,6 a 0,9 horas. La capacidad de la maquinaria para reducir el valor de las mercancías será tanto mayor cuanto más cualificado sea el trabajo al que sustituya (C1, 15.5, 545). Pero además de incrementar la productividad del trabajo

reduciendo el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar las mercancías que han de consumir los trabajadores, la maquinización de

los procesos productivos también incrementa la plusvalía del capitalista por tres vías adicionales: a) convierte a mujeres y niños en trabajadores empleables (pues las máquinas les proporcionan la potencia que podría

faltarles por sí solos) y, por tanto, el capitalista es capaz de comprar su fuerza de trabajo, aumentando la cantidad de trabajadores a los que explota (C1, 15.3, 517-526); b) contribuye a alargar la jornada laboral, dado que las máquinas pueden estar continuamente en

funcionamiento

y cuanto más tiempo lo estén (operadas por trabajadores), mayor será el valor del que se apropiará el capitalista, amén de protegerse frente al riesgo de obsolescencia tecnológica en el que incurren quienes alargan innecesariamente la vida útil de las máquinas resguardándola de la depreciación con jornadas laborales más cortas (cuanto más lentamente

se deprecien las máquinas y mayor sea su vida útil, más riesgo existe de que las nuevas tecnologías las vuelvan en algún momento obsoletas frente a la competencia) (C1, 15.3, 526-533); c) la maquinaria permite intensificar la jornada laboral, ya sea aumentando la velocidad de las máquinas o instando a que un mismo trabajador controle un mayor número de máquinas (C1, 15.3, 533-543).

Como decimos, la subsunción real es un proceso de reorganización productiva que tiene continuamente lugar dentro del capitalismo y que consigue un desarrollo cada vez mayor de las fuerzas productivas. En su forma más avanzada, consiste en ir introduciendo nueva maquinaria que automatice los procesos productivos y reduzca enormemente el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir mercancías. Pero siendo así,

¿qué ocurriría con la creación de valor, y por tanto con la plusvalía, en una sociedad ampliamente maquinizada donde los trabajadores apenas tuviesen que participar en el proceso de producción? ¿No cabría afirmar que son las máquinas las que generan valor y que el trabajo ha dejado de producirlo?

Una primera respuesta podría ser la que tentativamente ofrece Marx, a

saber, que las máquinas transfieren valor porque son trabajo objetivado y no trabajo vivo, es decir, son capital constante y no capital variable: «La fuerza productiva (el capital fijo) sólo confiere valor porque tiene valor, es decir, por haber sido ella misma producida y ser ella misma una determinada cantidad de tiempo objetivado» (Marx [1857-1858] 1987, 99). Ahora bien, esta respuesta podría parecer incompleta: en una economía fuertemente

maquinizada, es la maquinaria la que se convierte en «la fuerza productiva misma» (Marx [1857-1858] 1987, 84) que sustituye al propio trabajo (C1, 15.5, 557), de modo que «el proceso de producción ha dejado de ser un proceso de trabajo» en el sentido de que el trabajo ya no constituye «la unidad dominante» dentro del

mismo (Marx [1857-1858] 1987, 83) relegando así al obrero a la posición de agente «superfluo» que el capital ya no necesita (Marx [1857-1858] 1987, 85). El obrero sigue desempeñando funciones de «supervisor y regulador del proceso de producción» (Marx

[1857-1858] 1987, 91) pero «subordinado al proceso total de la maquinaria»

(Marx [1857-1858] 1987, 83), de manera que «la fuerza creadora de valor de la capacidad laboral individual desaparece como algo infinitamente pequeño» (Marx [1857-1858] 1987, 84), algo «cuantitativamente más diminuto y cualitativamente necesario pero subalterno» (Marx [1857-1858]

1987, 86). Por consiguiente, que la maquinaria sea fruto del trabajo humano no parece ser un argumento suficiente como para sostener que, en una sociedad ampliamente maquinizada, sólo el trabajo humano sigue siendo el que genera nuevo valor, máxime si estas máquinas son tecnológicamente tan avanzadas que no se deprecian o que ellas mismas son capaces de autorrepararse (sin que el trabajo humano deba a volver a intervenir a lo largo de la vida de la maquinaria). En una sociedad maquinizada, el productor material parece que pasa a ser la máquina y no el trabajador.

Ahora bien, aunque ello fuera así, el productor en última instancia seguiría siendo el ser humano, dado que lo que le otorga a la máquina capacidad productiva es la ciencia y la tecnología… y el progreso de la ciencia y de la tecnología son fruto del trabajo social de los seres humanos:

«[Las máquinas] son órganos de la mente humana creados por la mano humana, fuerza objetivada del conocimiento» (Marx [1857-1858] 1987, 92).

De ahí que el capital, al transformar «los medios tradicionales de trabajo» en maquinaria, «absorbe como capital opuesto al trabajo» toda nueva

«acumulación de conocimientos y habilidades», es decir, «las fuerzas productivas generales de la mente social» (Marx [1857-1858] 1987, 84): con la maquinaria, el capital «ha puesto a su servicio todas las ciencias» (Marx

[1857-1858] 1987, 90). En una sociedad altamente mecanizada, «la piedra angular de la producción y de la riqueza no es ni el trabajo desempeñado por el propio hombre ni su tiempo de trabajo, sino la

apropiación de las fuerzas productivas generales del trabajo: su comprensión de la Naturaleza y su control merced a ser una entidad social» (Marx [1857-1858] 1987, 91).

Precisamente por ello, las máquinas siguen siendo capital constante, a saber, medios de producción que sólo transfieren su valor pero que no lo crean: el único factor productivo que crea nuevo valor es el trabajo vivo pero en este caso el trabajo vivo del conjunto de trabajadores generando nuevo conocimiento científico.

En este sentido, en una sociedad altamente maquinizada, el tiempo de

trabajo necesario de los trabajadores se reduce al mínimo, pues son las máquinas las que producen. De modo que materialmente sería posible reducir enormemente la jornada laboral cubriendo todas las necesidades de los trabajadores. Sin embargo, en el capitalismo, el tiempo de plustrabajo es condición necesaria para desarrollar el tiempo de trabajo necesario: si un trabajador no le genera suficiente plusvalía al capitalista, éste no adquiere la fuerza de trabajo de aquél y, por tanto, es incapaz de trabajar socialmente.

Por ello, el capitalista no reducirá la jornada laboral al mínimo dentro de una sociedad maquinizada, sino que la extenderá tanto como pueda,

maximizando así el tiempo de plustrabajo. Por consiguiente, en una sociedad altamente maquinizada, «la riqueza ya no se mide en tiempo de trabajo, sino en tiempo disponible» (Marx [1857-1858] 1987, 94), pero nuevamente la forma social del capital aplasta el contenido material del trabajo: éste podría disfrutar de tiempo libre dentro del que desarrollar toda su potencialidad, pero el capital lo obliga a seguir generando valor durante prolongadas jornadas labores para así apropiarse de la plusvalía y continuar revalorizándose a su costa (Marx [1857-1858] 1987, 91-92). Como estudiaremos en el epígrafe 7.4, los trabajadores tomarán el control de las máquinas bajo el comunismo y lograrán así unos elevados niveles de producción social con muy poco trabajo directo, de modo que la disponibilidad de tiempo libre se multiplicará (Marx [1857-1858] 1987, 94).

En suma, con la extensión de la maquinaria, el principal factor de producción pasa a ser no el trabajo humano inmediato, sino el conocimiento y la tecnología, los cuales son a su vez fruto del trabajo social18 y el capitalista sigue explotando a los trabajadores maximizando su plusvalía relativa: en lugar de incrementar su tiempo disponible para que desarrollen libremente su individualidad

(eliminando en su totalidad, o cuasi totalidad, su tiempo de trabajo pero entregándoles un salario suficiente como para cubrir sus necesidades), el capitalista se apropia de ese expansivo tiempo libre potencial manteniendo la duración de la jornada laboral y reteniendo la

propiedad de las mercancías fabricadas por la maquinaria (Marx [1857-1858] 1987, 91).

En cualquier caso, todas las formas de subsunción real —cooperación

simple, división manufacturera del trabajo y maquinización— comparten cinco relevantes características que se exacerban conforme nos acercamos a la maquinización total de la economía:

1. **Creciente socialización de las fuerzas productivas:** En una economía mercantil no capitalista, las mercancías son producidas por el trabajo *privado* de productores independientes y ese trabajo privado se convierte *a posteriori*, a través del intercambio de esas mercancías, en trabajo social. Con la subsunción formal de esa economía mercantil, el trabajo de los distintos trabajadores asalariados sigue siendo privado e independiente entre sí porque la organización productiva sigue siendo exactamente la misma. Pero con la subsunción real (cooperación simple, división manufacturera del trabajo y maquinización), el trabajo de esos trabajadores se va poco a poco socializando (Marx [1861-1863]

1994, 106). Incluso cabría decir que el agente real del proceso de producción deja de ser el trabajador individual y pasa a ser «la capacidad de trabajo socialmente combinada» de todos ellos (Marx

[1864] 1994, 443). Cada vez más trabajadores trabajan dentro de un mismo centro de trabajo bajo la dirección de un mismo capitalista y sin relacionarse entre sí a través del mercado (Íñigo Carrera 2013, 18), esto es, trabajan codo con codo sin ningún fetiche interpuesto. Cuanto más

aumente la escala de producción y cuantos más trabajadores se sometan

a las órdenes de un mismo capitalista, más socializado estará el trabajo:

«La producción capitalista conlleva, entre otras cosas, la división del trabajo dentro de la fábrica […]. Esto explica cómo esa división del trabajo dentro de la sociedad, libre, aparentemente accidental, caótica

y administrada a discreción por los productores de mercancías va de la mano de otra división del trabajo dentro de la empresa que es sistemática, planificada, regulada y sometida a la dirección del capital.

Cada una de ellas se desarrolla a través del avance de la otra y de su mutua interacción» (Marx [1862-1863] 1988, 316).

2. **Creciente sometimiento del trabajador al capital:** Que el trabajo vaya volviéndose cada vez más productivo no implica que el trabajador

vaya a vivir cada vez mejor. Justamente porque el objetivo del capital no es la generación de valores de uso sino la generación de valor para el

capitalista, la subordinación del trabajador frente al capitalista puede incrementarse según su productividad crezca. No en vano, la

subsunción real modifica el proceso de trabajo incrementando su escala mínima, volviéndolo más especializado e incorporando más

maquinaria, de modo que también aumenta el capital mínimo

imprescindible para iniciar cualquiera de esos procesos de trabajo: «El capitalista ha de convertirse en el propietario de los medios de producción a escala social: y la magnitud de su valor, concentrado en la posesión de un solo hombre, va distanciándose crecientemente de la cantidad que un individuo o una familia puede acumular a lo largo de

generación con su propio atesoramiento de dinero […]. La cantidad mínima de capital que se necesita en una determinada rama de la industria es tanto mayor cuanto más se haya desarrollado

capitalistamente esa rama industrial (Marx [1861-1863] 1994, 107). Por ello, cada vez el trabajador será más impotente y estará más subordinado frente al capital, es decir, estará más alienado: «Toda expansión de las fuerzas sociales de producción o, mejor dicho, de las fuerzas productivas del trabajo —expansión resultante de la ciencia, de las invenciones, de la división y combinación del trabajo, de las mejoras en los medios de comunicación, de la creación del mercado mundial, de la maquinaria…— no enriquecen al trabajador sino al capital; por tanto, todo ello sólo incrementa adicionalmente su poder de dominación sobre el trabajo» (Marx [1857-1858] 1986, 234).

3. **Creciente concentración y centralización de capitales:** Toda acumulación de capital (es decir, toda reinversión de la plusvalía en

adquirir nuevos medios de producción) conduce inicialmente a una concentración del capital, es decir, a un incremento en la cantidad de medios de producción en manos de los capitalistas frente a los trabajadores (y, por tanto, a un incremento de la composición orgánica del capital). La concentración de capital, para Marx, «sólo es otro nombre para la reproducción [de capital] en una escala ampliada» (C1,

24.2, 779). Ahora bien, los procesos de concentración del capital también incrementarán el capital mínimo necesario para iniciar un proceso productivo (hacen falta más medios de producción por hora de

trabajo que antes), de modo que los pequeños y medianos capitalistas

devienen incapaces de competir con los grandes capitalistas y van desapareciendo como productores independientes del mercado, esto es,

van proletarizándose (C3, 15.4, 371-372). Así, aquellos capitalistas que sobrevivan absorbiendo a los antiguos pequeños capitalistas se volverán todavía mayores de lo que ya eran: a saber, el capital social irá centralizándose en un número de manos cada vez menor (lo que a su vez profundizará todavía más en la subsunción real [C1, 25.2, 779-780]). 19 La máxima centralización de los capitales en una industria se lograría si «todos los capitales individuales se fusionaran en un único capital» y, al mismo tiempo, la máxima centralización de capitales en el conjunto de la economía se alcanzaría si «todo el capital social se uniera bajo las manos de un solo capitalista o de una sola compañía capitalista» (C1, 25.2, 779). Por ello, la acumulación de capital genera concentración del capital y la concentración del capital provoca la centralización de los capitales que, al incrementar la plusvalía relativa, permiten una mayor acumulación, concentración y centralización del capital (Bukharin 1915, 116-121).

4. **Creciente fetichismo del capital:** En principio podría pensarse que la subsunción real debería resquebrajar el fetichismo de la mercancía: al cabo, en el interior de cada fábrica no impera el fetichismo de la mercancía porque los trabajadores cooperan de manera directa entre sí, sin mediación de mercancías. Es decir, las relaciones de producción se les revelan tal cual son. Sin embargo, aunque la subsunción real pueda ayudar a reducir el fetichismo de la mercancía, al mismo tiempo contribuye a incrementar el fetichismo del capital. Cuanto más dependa la producción agregada de la fuerza del trabajo social y cuanto más imprescindible se vuelva el capital para financiar

semejante fuerza de trabajo social, tanto más *parecerá* que las fuerzas sociales del trabajo son en realidad fuerzas sociales del capital y que no puede ser de otro modo: «El capital aparenta ser la fuerza colectiva de los trabajadores, su fuerza social, aquello que los mantiene unidos y crea esa fuerza» (Marx

[1857-1858] 1986, 507), de modo que «todas las fuerzas productivas sociales del trabajo se presentan como fuerzas productivas del capital, como propiedades inherentes al mismo» (Marx [1864] 1994, 455). Este

fetichismo del capital se explica por tres motivos: primero, las mercancías parecen ser el resultado de la organización empresarial del proceso de trabajo llevada a cabo por el capitalista; segundo, esas fuerzas sociales del trabajo sólo hacen su aparición a gran escala dentro del capitalismo y no en otros modos de producción previos, de manera

que parecen inherentes al mismo; y tercero, la estructura de medios de producción que emplean el conjunto de trabajadores les es

proporcionada por los capitalistas, de modo que parece que sean éstos

quienes los habiliten a trabajar conjuntamente y auxiliados por maquinaria (Marx [1864] 1994, 455-456). Y gracias a que el capital es

capaz de generar la *apariencia* (C1, 13, 453; C1, 14.5, 481) de que resulta indispensable para articular la cooperación obrera a gran escala, el capitalista puede seguir apropiándose de las fuerzas sociales del trabajo cooperativo (C1, 13 351): aparenta ser un medio de producción

independiente del propio trabajo. En realidad, para Marx, el capitalista no es realmente necesario, puesto que si los medios de producción fueran socializados, los trabajadores serían capaces de cooperar en idénticos (o mejores) términos que bajo el capital.

5. **Creciente potencial organizativo y de resistencia de los**

trabajadores: La subsunción real incrementa la explotación del trabajo pero lo hace aumentando el grado de socialización del trabajo. De modo que, por un lado, el trabajador asalariado está cada vez más sometido al capitalista pero, por otro lado, también se lo coloca en un ambiente laboral propicio para el asociacionismo obrero merced al cual resistirse al despotismo del capital: «Conforme el número de obreros

cooperadores se incrementa, también lo hace su resistencia a ser dominados por el capital y necesariamente la presión del capital para sobreponerse a esa resistencia» (C1, 13, 449). Así las cosas, el papel del capitalista se volverá tanto más relevante cuanto más susceptible de organizarse sindicalmente sea el trabajo, puesto que tendrá que incrementar su control sobre la insurgencia proletaria para mantenerla a raya: en caso contrario, la producción se verá interrumpida. Una de las formas en las que el capitalista podrá socavar la resistencia de los obreros será despidiendo a los asalariados que se rebelen internamente, reemplazándolos por parados o población que estuviera inactiva. Por ejemplo, la incorporación de maquinaria permite automatizar procesos

productivos de tal manera que incluso las mujeres y los niños puedan

desarrollarlos, de modo que los obreros más experimentados pueden no

tener otra opción que plegarse a las demandas de sus patronos a riesgo de ser despedidos (C1, 15.3, 526). Sin embargo, la creciente

precarización de las condiciones laborales provocada por la maquinaria sólo contribuirá a exacerbar la resistencia: «Con el desarrollo de la

industria, el proletariado no sólo crece en número, sino que también se concentra en masas mayores, ven aumentada su fuerza y toman

conciencia de ella […]. La mejoría constante de la maquinaria coloca al obrero en una situación cada vez más precaria; los conflictos individuales entre el obrero y el burgués adquieren cada vez más el carácter de conflicto entre dos clases. Los obreros empiezan por coligarse (sindicatos) contra los burgueses para mantener sus salarios.

Llegan incluso a formar asociaciones permanentes, en previsión de estas luchas ocasionales. Aquí y allá la resistencia estalla en sublevaciones» (Marx y Engels [1848] 1976, 492-493). Ésta será un efecto colateral de la subsunción real que potencialmente puede terminar quebrando el control absoluto que ejerce el capital sobre el trabajo: la emergencia de una clase obrera organizada que esté dispuesta a rebelarse contra la tiranía de la clase capitalista. De hecho, esta contradicción entre el grado de explotación del trabajo y su grado de socialización se da en su expresión máxima dentro de una sociedad

totalmente maquinizada bajo un capital completamente centralizado: en

ese caso, la explotación del trabajo puede llegar a elevarse hasta su mayor nivel, puesto que el tiempo de trabajo necesario es susceptible incluso de desaparecer (de modo que toda la jornada laboral sería plusvalía relativa); y, a su vez, la socialización del trabajo también alcanza su grado máximo, puesto que todos los trabajadores están sometidos a un mismo capital y el principal factor productivo pasa a ser el conocimiento y la ciencia generados por el trabajo social de todos ellos (Marx [1857-1858] 1987, 91-92). Y semejante contradicción acaba necesariamente revelándose ante los trabajadores y estallando en forma de revueltas: «Cuanto más aumenta esta contradicción, más evidente resulta que el desarrollo de las fuerzas productivas no puede vincularse a la apropiación de la plusvalía ajena y que son las masas trabajadoras las que, en cambio, han de apropiarse de su propio plustrabajo» (Marx [1857-1858] 1987, 94).

La máxima plusvalía posible que puede obtener el sistema capitalista se daría a través de la combinación de la plusvalía absoluta y la plusvalía relativa, a saber, alargando la jornada laboral hasta 24 horas diarias y reduciendo a cero el tiempo de trabajo necesario: «extendiendo al máximo la jornada laboral con la máxima cantidad de jornadas laborales simultáneas, mientras en paralelo se reduce al mínimo el tiempo de trabajo necesario y la

cantidad de trabajadores necesarios» (Marx [1857-1858] 1987, 153). Y ésa es justamente la tendencia del capital como ya hemos señalado: conforme avance la subsunción real y, por tanto, la maquinización de la economía, menor será el tiempo de trabajo necesario y mayor será el sometimiento del trabajador individual frente al despotismo de un capitalista que pugnará por alagar la jornada laboral.

Obviamente, desde la óptica de los valores de uso, no tiene ningún sentido maximizar las jornadas laborales justo cuando ya hemos logrado reducir al mínimo el tiempo de trabajo necesario para reproducir la vida del trabajador, pero se trata de una contradicción consustancial al capitalismo y, en última instancia, a la naturaleza dual de las mercancías (a la prevalencia de la forma social sobre el contenido material): como los capitalistas sólo buscan maximizar la revalorización de su valor y no la disponibilidad de valores de uso, es perfectamente racional, desde su perspectiva, forzar a que el trabajador trabaje durante larguísimas jornadas aun cuando no necesitase trabajar prácticamente nada para subsistir como ser social. El capitalismo es un sistema económico basado en la búsqueda de una acumulación permanente e ilimitada de valor y, por tanto, un sistema económico fundamentado sobre el ansia de explotación infinita de los trabajadores (C1, 10.2, 344-345): y la máxima explotación de los

trabajadores equivale a hablar de la máxima alienación de su trabajo.

3.5. La alienación del trabajo bajo el capitalismo

Tal como expusimos en el epígrafe 1.5 de este primer tomo, la economía mercantil, incluso en su modalidad no capitalista, posibilita la alienación del trabajo humano, lo que conduce tanto a una alienación de las personas frente las cosas (sometimiento al mercado) cuanto la autoalienación del contenido material del trabajo frente a la forma social que se ve forzado a adoptar (prevalencia del valor sobre el valor de uso y, por tanto, del trabajo abstracto sobre el trabajo concreto). Pues bien, la economía capitalista exacerba aún más la alienación del trabajo, puesto que el asalariado se halla subordinado no sólo a la mercancía (al mercado) sino también al capital (a la necesidad de generar plusvalía): «El capital se va mostrando más y más como un poder social […]. pero como un poder social alienado que ha devenido independiente y que se enfrenta a la sociedad como una cosa (y como un poder del capitalista individual mediante [el control de] esa cosa)» (Marx

[1862-1863] 1991, 144). Así pues, el fenómeno de la alienación del trabajo se presentará de la manera más extrema posible bajo el capitalismo.

Por un lado, el obrero se autoaliena: su fuerza de trabajo, que debería constituir una parte inseparable de la identidad del trabajador, se desgaja de él y se subasta como objeto en el mercado. La venta mercantil de la obligación de trabajar temporalmente para el capitalista —la única forma social que puede adoptar su tiempo de trabajo en el capitalismo— cobra una existencia autónoma frente al propio trabajador, a quien somete y anula: el trabajador, de hecho, se convierte meramente en una personificación de esa capacidad laboral abstracta que se compra y que se vende en el mercado para extraerle la plusvalía. Desde la perspectiva del trabajador, la fuerza de trabajo es sólo un medio para acceder al salario que necesita para subsistir, nada más: «Lo que el obrero produce para sí mismo no es la seda que él teje, ni el oro que extrae de la mina, ni el palacio que construye. Lo que produce para sí mismo son *salarios*» (Marx [1849] 1977, 202-203). Por ello, el trabajador ha de desprenderse de todo aquello que le impida ser un buen portador o canalizador de la fuerza de trabajo y ha de abrazar todo aquello que se lo permita: las habilidades personales que ha de desarrollar o reprimir el trabajador son aquellas que le permitan ser un buen suministrador de fuerza de trabajo para el capitalista. El trabajador no es nada sin someterse a las necesidades de la fuerza de trabajo como mercancía: tanto porque la esencia del

trabajador es meramente instrumental al despliegue de la fuerza de trabajo para el capitalista cuanto porque, si no actúa como vehículo de esa fuerza de trabajo, el trabajador ni siquiera llega a ser porque no es capaz de sobrevivir. «En la sociedad moderna, el individuo o es materia (o susceptible de llegar a serlo) para el capital o no es en absoluto» (Arteta 1993, 282). El tiempo de trabajo en lugar de ser una afirmación del obrero es su completa negación: «Su vida comienza cuando cesa su actividad» (Marx [1849] 1977, 203).

Por otro lado, el obrero se aliena externamente frente al capitalista en el sentido de que se subordina plenamente a él. El asalariado carece de medios de producción —precisamente por ello es asalariado—, de manera que no puede desarrollar ningún tipo de actividad laboral por su cuenta: sólo trabaja en la medida en que el capitalista le permite trabajar. No es, pues, el trabajador quien controla las condiciones de trabajo sino que son las condiciones de trabajo las que controlan al trabajador (Marx [1862-1863]

1991, 479). Aun cuando el trabajador quiera trabajar en cualquier tipo de

actividad, si el capital no le autoriza a ello, no podrá hacerlo (incluso en el caso extremo en que un capitalista haya comprado su fuerza de trabajo y decline dedicarla a producir mercancías). El qué, cómo, cuándo y dónde trabaja un obrero son decisiones que le vienen impuestas por el capitalista, quien a su vez está sometido a los designios del mercado mundial (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 51). El obrero es, para el capitalista, una mera herramienta de producción, de modo que el objeto del trabajo del obrero, su tiempo de vida objetivado, tampoco le pertenecerá al obrero sino que será siempre propiedad del capitalista (Marx [1857-1858] 1986, 234): los serruchos no son dueños de las mesas que fabrican. Esta deshumanización máxima del obrero también se trasladará a las relaciones entre obreros: cada trabajador se halla alienado frente al resto de los asalariados, puesto que las relaciones que entablan entre ellos son igualmente relaciones

deshumanizadas y deformadas. Cada asalariado se limita a competir con el resto para lograr ser explotado por el capital (como condición de supervivencia) en lugar de cooperar productivamente entre ellos para su beneficio común (algo que sólo podría suceder si fueran dueños de los medios de producción):

Incluso bajo las condiciones sociales más favorables para el trabajador [asalariado], el trabajador [asalariado] se expone al exceso de trabajo

y a la muerte temprana; a su degradación a la condición de máquina y de esclavo de un capital que se acumula peligrosamente frente a él y contra él; más competencia entre trabajadores e inanición o mendicidad para una parte de ellos (Marx [1844a] 1975, 238).

Tal es el grado de alienación al que se expone el obrero dentro del capitalismo que, en cierto sentido, el grado de alienación del esclavo o del siervo es menor que el de los obreros. A la postre, la relación entre esclavo y esclavista o entre siervo y señor feudal es una relación directamente personal, es decir, una relación de dependencia entre dos personas fundamentada en lo que cada una de esas personas es o representa ser dentro de la sociedad (un ciudadano de pleno derecho frente a un extranjero capturado en una guerra, por ejemplo). El contenido material específico de esa relación no queda enteramente anulado por la forma social, dado que la categorización de una persona como esclavo o siervo dependerá de quién sea esa persona. O dicho de otro modo, las posiciones sociales de los esclavos y de los siervos no son abstractamente intercambiables entre personas (un ciudadano libre en Roma no sería intercambiable impersonalmente con un esclavo, pues en tal caso la relación de dependencia *personal* desaparecería:

el esclavista no tendría título jurídico válido sobre el ciudadano libre).

Gracias a ello, la alienación engendrada por la esclavitud o la servidumbre no tenía una vocación expansiva ni en el espacio ni en el tiempo: no todo el mundo estaba llamado a ser esclavo o siervo ni la relación de esclavitud o servidumbre tenía por qué reproducirse automáticamente a futuro, sino que se extinguía con la persona (lo cual no obsta para que la relación de dependencia personal pudiese transmitirse de padres a hijos, pero seguía siendo una relación estrictamente personal y por tanto extinguible con cada persona en concreto). A su vez, ni el esclavista ni el señor feudal pretendían absorber la totalidad del tiempo de trabajo del esclavo o del siervo: su objetivo era lograr a su costa los valores de uso que necesitaban para vivir acomodadamente, pero, como su capacidad de consumo no era infinita, su pretensión de explotar al esclavo o al siervo tampoco lo era.

La situación cambia de un modo muy apreciable con el capital. Por un

lado, la dependencia del asalariado hacia el capitalista es una dependencia de tipo objetivo, es decir, una relación de dependencia mediada por su dependencia en los objetos: el asalariado depende del capitalista no por quién sea el asalariado o quién sea el capitalista,

sino porque el asalariado carece de los medios de producción para trabajar socialmente por su cuenta, mientras que el capitalista los posee con carácter monopolístico. En ese sentido, sus posiciones son abstractas e impersonales: el asalariado es una mera personificación del trabajo que ha sido desposeído de medios de producción y el capitalista es una mera personificación del monopolio sobre los medios de producción. Cualquier persona que se ubique en la misma posición objetiva que un asalariado será asalariado y cualquier persona que se ubique en la misma posición objetiva que un capitalista será un capitalista (de ahí, como expondremos más adelante, que el análisis de las relaciones sociales dentro del capitalismo deba ser un análisis de interacciones de clase y no de interacciones entre individuos concretos). Es decir, el obrero está en el fondo sometido al capital en su conjunto, a la totalidad de la clase capitalista:

El obrero no pertenece a ningún propietario ni está adscrito al suelo, pero ocho, diez, doce o quince horas de su vida diaria pertenecen a quien se las compra. El obrero, en cuanto quiera, puede dejar al capitalista a quien lo ha contratado, y el capitalista le despide cuando se le antoja, cuando ya no le saca provecho alguno o no le saca el provecho que había calculado. Pero el obrero, cuya única fuente de ingresos es la venta de su fuerza de trabajo, no puede desligarse de la totalidad de la clase de los compradores, es decir, de la clase de los capitalistas, sin renunciar a su existencia. No pertenece a este o a aquel capitalista, sino a la clase capitalista en su conjunto, y necesita

venderse a esta clase, es decir, necesita encontrar dentro de esta clase capitalista a un comprador (Marx [1849] 1977, 203).

Por eso mismo, además, el capital, como agregado social, sí tiene una

vocación expansiva tanto en el espacio como en el tiempo: su objetivo es apropiarse del mayor tiempo de trabajo de la mayor cantidad posible de personas, hasta el punto de que su ambición máxima consistiría en que todo el mundo se convirtiera en obrero explotable de un único capital; a su vez, el capital tiende a reproducir automáticamente sus condiciones de predominio sobre el trabajo asalariado conforme pasa el tiempo (Arteta 1993, 245-249), puesto que perpetua la separación material entre trabajadores y medios de producción (precisamente ése será el asunto que exploraremos en el capítulo 4 de este primer tomo). Por último, el capital también maximiza la intensidad de la alienación del obrero: el capital está deseoso de absorber la totalidad de la jornada laboral de cualquier trabajador puesto que el capitalista no ambiciona recibir valores de

uso, sino un capital cada vez más autovalorizado. En ese sentido, sólo la resistencia que opone el obrero (y los límites físicos que impone la naturaleza) frenan el insaciable apetito del capital, pero en cualquier caso esa resistencia sólo podrá ser parcial y limitada: el obrero sólo tiene permitido trabajar socialmente dentro del capitalismo en la medida en que le proporcione al capital un tiempo de plustrabajo que el capital considere suficiente. Si el tiempo de plustrabajo se reduce demasiado (no digamos ya si desaparece), el capital no adquirirá la fuerza de trabajo y el trabajador ni siquiera podrá trabajar para sobrevivir.

Desde esa perspectiva, pues, cabe decir que la totalidad del tiempo vital del trabajador le pertenece al capital (Arteta 1993, 310-312).

Con todo, que el asalariado se halle máximamente alienado en el capitalismo bajo la bota de la clase capitalista no significa que los capitalistas no estén también (aunque no en la misma medida) alienados dentro del capitalismo: podemos decir que cada capitalista está pasivamente alienado dentro del capitalismo (Marx [1844a] 1975, 281-282). En concreto, el capitalista está autoalienado porque se limita a ser un funcionario del capital cuya única misión es recolectar la plusvalía en su provecho: el capitalista recibe el producto que ha creado el trabajador en lugar de haberlo creado por sí mismo; el capitalista no desarrolla ninguna actividad productiva, sino que se limita a elucubrar sobre ella; el capitalista tampoco se afirma trabajando sino que trabajan para él; y el capitalista tampoco puede relacionarse, de humano a humano, con los trabajadores puesto que ha

privado a éstos de su humanidad (Ollman 1976, 153-156). Es decir, el capitalista es una mera personificación del capital: la persona de carne y hueso que se halla detrás del capitalista está totalmente vaciada de contenido. No es nada salvo un autómata con sed infinita de plusvalía. A su vez, el capitalista también está alienado frente al mercado mundial, el cual actúa como su dueño y señor: a la postre, si el capitalista no es capaz de revalorizar su capital lo suficientemente rápido dentro del mercado, la competencia de otros capitalistas lo terminarán descapitalizando y condenando a la condición de asalariado. El capitalista, por tanto, no es realmente autónomo y soberano: es el mercado quien le marca cómo debe organizar su negocio y cómo debe explotar a sus trabajadores. Un capitalista benevolente que decidiera minimizar la explotación sobre sus obreros sería rápidamente despojado de su forma social como capitalista: es decir, el capitalista no posee realmente esa capacidad de decisión y es igualmente rehén del mercado.

Pero, en todo caso, la alienación del trabajador es más degradante que la del capitalista: «el no trabajador hace en contra del trabajador todo aquello que éste realiza en contra de sí, pero no hace en contra de sí mismo lo que hace en contra del trabajador» (Marx [1844a] 1975, 282). La alienación que sufre el trabajador es una alienación activa y parasitaria, mientras que la alienación del capitalista es pasiva y parasitadora: el capitalista «se siente cómodo y fortalecido con esta auto-alienación porque se da cuenta de que la alienación es su propio poder y ve en ella la *apariencia* de una existencia humana», mientras que el asalariado «se siente aniquilado por la alienación y ve en ella su impotencia y la realidad de su existencia inhumana» (Marx y Engels [1844] 1975, 36).

En suma, las relaciones sociales de producción en las que se basa el capitalismo son relaciones corruptoras, deshumanizadoras y negadoras de la humanidad en un grado extremo. No sólo oprimen y anulan al obrero, sino en última instancia también al capitalista. Por eso, como estudiaremos en el epígrafe 7.1, la revolución del proletariado contra el capitalismo no sólo supondrá la emancipación de la clase trabajadora, sino la del conjunto de la humanidad.

3.6. Conclusión

Para que el capital pueda revalorizarse respetando formalmente la ley del valor, necesita poder adquirir una mercancía que, al usarla, genere nuevo valor y cuyo coste de reposición (cuyo valor) sea inferior al valor que genere: esa mercancía es la capacidad laboral o fuerza de trabajo de los trabajadores. Los obreros, al carecer de medios de producción propios, sólo pueden ofrecer un tipo de mercancía en el mercado: su capacidad para trabajar. Los capitalistas adquieren esa capacidad para trabajar y fuerzan a los trabajadores a producir mercancías durante más tiempo del que necesitan para meramente reponer su fuerza de trabajo: la diferencia entre la jornada laboral y el tiempo de trabajo necesario es el tiempo de plustrabajo, cuya objetivación en forma de valor es la plusvalía.

Existen, por consiguiente, dos vías mediante las cuales un capitalista puede incrementar la plusvalía que le extrae al trabajador: por un lado, extender la jornada laboral (plusvalía absoluta); por otro, reducir el tiempo de trabajo necesario (plusvalía relativa). La reorganización del proceso de producción a manos del capitalista (subsunción real) de la mano de la acumulación de capital logrará ese incremento de la productividad del trabajo que reducirá el tiempo de trabajo necesario e incrementará la plusvalía relativa: ésa es precisamente la dinámica del sistema capitalista, a saber, acumular capital para desarrollar las

fuerzas productivas e incrementar la plusvalía relativa que afluye al capitalista maximizando de ese modo la alienación del trabajador.

Sin embargo, en toda esta explicación existe un cabo suelto: el capitalista se apropia de parte del tiempo de trabajo del obrero porque éste se ve forzado a vender como mercancía su fuerza de trabajo y se ve forzado a venderla porque carece de medios de producción suficientes como para desarrollar por su cuenta el proceso de producción dentro de una sociedad mercantil. Pero ¿por qué el trabajador carece de medios de producción? Si el presupuesto imprescindible de toda la teoría de la explotación de Marx es la aparición de la fuerza de trabajo como mercancía (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 496) y la fuerza de trabajo sólo aparece como mercancía porque el obrero ha sido separado y se mantiene separado de los medios de producción, entonces el capitalismo sólo podrá fundamentarse en la explotación del trabajo si somos capaces de explicar por qué los trabajadores fueron históricamente desposeídos y por qué, a su vez, la dinámica propia del capitalismo consolida (o amplifica) esta desposesión. En el siguiente capítulo expondremos justamente por qué la circulación del

capital social en el conjunto de la economía agranda por necesidad la brecha entre el trabajador y los medios de producción y por qué, a su vez, el nacimiento del capitalismo estuvo vinculado a la expropiación de la propiedad privada de millones de trabajadores que, a partir de ese momento, devinieron proletariado.

4

Reproducción y acumulación del capital

Desde un punto de vista microeconómico, el capital es un valor capaz de autorrevalorizarse gracias a que adquiere la fuerza de trabajo como una mercancía: pero para que pueda adquirir la fuerza de trabajo como mercancía es necesario que el trabajador se halle separado de los medios de producción que necesita para desarrollar el proceso de trabajo de manera independiente. Desde un punto de vista macroeconómico (Arthur y Reuten 1998, 5), el capital es un agregado de valores que no sólo se autorrevaloriza explotando a la clase trabajadora, sino que además es capaz de perpetuar aquellas condiciones sociales que perpetúan la explotación de la clase trabajadora: en concreto, el funcionamiento del capitalismo reproduce y amplifica la separación efectiva entre los trabajadores y los medios de producción, reproduce por tanto la alienación del trabajo frente al capital. En palabras de Marx:

Una vez que existe el capital, el modo de producción capitalista evoluciona de tal manera que es capaz de mantener y reproducir la separación [entre el trabajador y los medios de producción] a una escala constantemente creciente hasta que finalmente la historia se dé la vuelta [es decir, hasta que el comunismo supere al capitalismo] (Marx [1862-1863b]

1989, 405).

Por consiguiente, «el modo de producción capitalista, visto como una totalidad, como un proceso conectado, como un proceso de reproducción, no sólo produce mercancías, no sólo produce plusvalía, sino que también produce y reproduce la relación de capital en sí misma: por un lado, al capitalista y por otro al trabajador asalariado» (C1, 24, 724). Esta reproducción y acaso ampliación de la separación efectiva entre trabajo y medios de producción es una consecuencia directa de la circulación del capital: cuando el capital circula, reproduce y amplifica esa separación. Y el capital necesita circular para poder autorrevalorizarse: por un lado, el capital necesita circular para adquirir la fuerza de trabajo como mercancía y así poder explotarla creando el plusproducto; por otro, el capital necesita circular para realizar ese plusproducto en forma de plusvalía. Finalmente, el

$$D - M \begin{matrix} \nearrow MP \\ \searrow FT \end{matrix} \dots P \dots M' - D'$$

capital necesita volver a circular para repetir ese mismo proceso y autorrevalorizarse de manera continuada. El capital es «valor en movimiento» (C1, 4, 256) de modo que si detiene se desvaloriza (Marx

[1857-1858] 1986, 469-470). Pero cada vez que circula valorizándose mediante la explotación del obrero, priva a éste de la capacidad para adquirir los medios de producción con los que podría emanciparse de su relación de subordinación al capitalista: «[El capitalismo] es la producción y reproducción *de la totalidad de la relación* [separación del trabajador y de los medios de producción] a través de la cual este proceso de producción directa es caracterizado como *específicamente capitalista*» (Marx [1864]

1994, 355). Cuando hablamos de circulación y reproducción del capital, por tanto, no nos estamos refiriendo a que el capitalismo necesite reproducir los valores de uso concretos que produce sino a que necesita reproducir la estructura de las relaciones productivas

bajo las que se crean esos valores de uso: a saber, la desposesión del obrero (C3, 48.3, 957).

Para que podamos entender adecuadamente por qué y cómo el capital

reproduce y amplifica la explotación del trabajador a través de su circulación deberemos empezar estudiando las distintas etapas de la circulación del capital así como las diferentes formas que éste adopta en cada una de ellas; posteriormente, ya estaremos en posición de analizar cómo las diversas formas que adoptan los distintos capitales interactúan dialécticamente entre sí reproduciendo y amplificando la explotación del trabajador.

4.1. Las tres formas funcionales del capital

Empecemos recordando el proceso de circulación del capital en su forma simplificada que ya tuvimos ocasión de analizar en el epígrafe 3.2:

*D – M – D*Él cual puede presentarse de manera más extendida como: A saber, el capital dinerario (D) adquiere mercancías (M) en forma de

medios de producción (MP) y de fuerza de trabajo (FT) que ulteriormente

son consumidos en el proceso de producción (P), donde se fabrican mercancías con un mayor valor que las adquiridas originalmente (M') las cuales se venden en el mercado por una cantidad de dinero superior a la inicialmente invertida (D'). Los puntos suspensivos indican que, por un tiempo, la circulación del capital se interrumpe.

En esta expresión desarrollada de la circulación del capital podemos distinguir cómo el capital completa su revalorización adoptando sucesivamente tres tipos de formas funcionales:

1. **Capital dinerario (D):** El capitalista utiliza su dinero para adquirir mercancías (medios de producción y fuerza de trabajo) con las que fabricar nuevas mercancías. A esa suma dineraria que arranca la circulación del capital se la denomina capital dinerario (o dinero como capital) puesto que es dinero que adelanta el capitalista para impulsar un proceso de producción con el único propósito de revalorizarlo a través de la generación de plusvalía (C2, 1.1, 112). Distinto sería el dinero como medio de intercambio, que capitalista y trabajador utilizan para adquirir bienes de consumo con el objetivo de satisfacer sus necesidades: en este último caso, no se busca revalorización alguna de la suma dineraria y, por tanto, el dinero sólo

actuaría como medio de circulación dentro del circuito M-D-M.

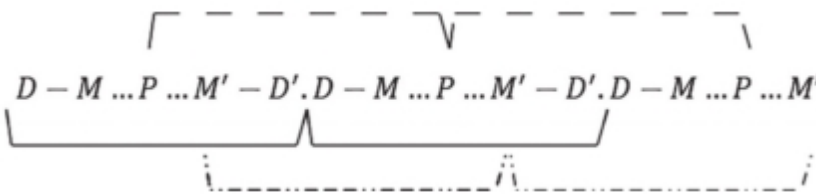
2. **Capital productivo (P):** Cuando esas mercancías (medios de producción y fuerza de trabajo) son traspasadas desde las manos del vendedor a las del capitalista comprador, se convierten propiamente en capital productivo (C2, 1.1, 118). El capitalista organiza el proceso de producción a través del consumo de su capital productivo, esto es, transformando las mercancías que acaba de adquirir en unas nuevas mercancías más valiosas que las anteriores (merced a la generación de

plusproducto). Este proceso de producción conlleva tiempo y, durante ese tiempo, el capital productivo no puede circular: para recuperar su capacidad circulatoria necesita ser transformado en nuevas mercancías

susceptibles de ser vendidas en el mercado (C2, 1.2, 118).

3. **Capital mercantil (M'):** El consumo del capital productivo genera unas nuevas mercancías que han de venderse en el mercado a cambio

de dinero. Esas nuevas mercancías, con un valor superior a las originalmente adquiridas, se denominan capital mercantil (C2, 1.3, 121). Al vender el capital mercantil a cambio de dinero, el capital mercantil se transformará de nuevo en capital dinerario, con lo que el



capitalista podrá volver a hacer circular el capital para volver a revalorizarlo (D-M-D'). Es decir, el capitalista sólo puede recuperar su capital originalmente adelantado, y sólo puede realizar el plusvalor, a través de la venta de su capital mercantil (C2, 1.3, 127), de modo que sólo vendiendo su capital mercantil puede mantener el capital en movimiento (reiniciando el ciclo de circulación).

El capital dinerario, el capital productivo y el capital mercantil no son tres tipos distintos de capital, sino, como ya hemos indicado, tres fases o formas funcionales distintas en las que se puede hallar temporalmente el capital. Al conjunto de estas tres formas funcionales, es decir, al capital que recorre estas tres etapas dentro de cualquier sector de la economía, lo denominaremos «capital industrial» (C2, 1.4, 133).

Dado que el capital industrial cuenta con tres formas funcionales distintas, será posible describir la circulación y transformación de ese capital industrial desde la perspectiva de esas tres formas funcionales, es decir, desde la perspectiva del capital dinerario, del capital productivo y del capital mercantil. Más en concreto, y describiendo la circulación del capital industrial como un proceso continuado (como valor en movimiento), podemos distinguir tres circuitos (C2, 1.4, 142):

Figura 4.1

1. **El circuito del capital dinerario (D…D'):** El circuito del capital dinerario es el que hemos estudiado en las páginas anteriores, a saber: *D – M… P… M´ – D´*. El capital industrial adopta inicialmente la forma de dinero que es adelantado y vuelve a ser recuperado posteriormente

como dinero revalorizado (D…D'). Por ejemplo, en una explotación agraria, el circuito D…D' se daría desde que el capitalista compra con dinero los medios de producción y la fuerza de trabajo para sembrar el campo hasta que vende en el mercado la cosecha resultante. El circuito del capital dinerario es la representación más intuitiva del

funcionamiento del sistema capitalista puesto que es el único circuito donde la plusvalía aparece de manera explícita y diferenciada (como una suma de dinero incrementada): de ahí que la revalorización del capital dinerario sea el incentivo inicial del capitalista para arrancar su actividad así como para continuar ejecutándola (C2, 18.2, 431).

2. **El circuito del capital productivo (P…P):** El circuito del capital dinerario presupone la existencia de un sistema capitalista dentro de la que expresarse, esto es, de un modo de producción dentro del que la fuerza de trabajo se venda como mercancía (C2, 1.4, 143). Así pues, el capital dinerario presupone la existencia del circuito del capital productivo que adopta la forma funcional de *P… M´ – D´ – M… P*. En este caso, el capital industrial se halla inmovilizado en el proceso productivo y, tras la producción y circulación de mercancías, vuelve a inmovilizarse en un nuevo proceso de producción (P…P): es decir, el proceso productivo capitalista se reproduce continuamente desde la óptica del capital productivo. Por ejemplo, en una explotación agraria, el circuito P…P se daría desde una siembra hasta la siguiente siembra

(C2, 3, 178). Tomando esta perspectiva, la circulación del capital (la compraventa de capital mercantil contra capital dinerario) únicamente constituye un medio para conseguir la reproducción del capital productivo y no un propósito en sí mismo: de ahí que el auténtico

objetivo del capitalista (revalorizar su capital) permanezca oculto en este circuito.

3. **El circuito del capital mercantil (M'…M'):** El proceso de producción capitalista genera, además de bienes de consumo,

mercancías que otros capitalistas han de adquirir como medios de producción para así poder iniciar su propio proceso productivo, de manera que el capital mercantil de un capitalista (P…M') se convierte

en el punto de partida productivo de otro capitalista (M…P). Por consiguiente, en cierto modo el proceso de producción capitalista también presupone la existencia de capital mercantil: de un conjunto de mercancías que han de ser consumidas productivamente para reproducir

los propios procesos de producción y alumbrar un nuevo capital mercantil (C2, 3, 173). Pero el capital mercantil también incorpora mercancías dirigidas al consumo individual, el cual no contribuye a reproducir el propio circuito del capital mercantil, sino que son extraídas de la circulación del capital por trabajadores o capitalistas

para sus usos personales. La forma funcional del capital mercantil se expresará como $M' - D' - M \ldots P \ldots M'$; es decir, el capitalista vende la mercancía generada en el proceso de producción y, por esa vía, recupera el dinero para volver a iniciar otro proceso de producción que le generará un nuevo capital mercantil (M'…M'). Por ejemplo, en una

explotación agraria, el circuito M'…M' se daría desde una cosecha hasta la siguiente cosecha (C2, 3, 178). En este sentido, el circuito mercantil ha de arrancar inevitablemente con M' y no con M (con la cosecha y no con la adquisición de los medios de producción y de la fuerza de trabajo) porque lo que el capitalista busca reproducir es el capital mercantil revalorizado, aquel que ya incluye la plusvalía y no el valor de M antes de incorporar el plusproducto; si el circuito fuera M…

M, estaríamos ante un intercambio simple de mercancías (M-D-M), mientras que si el circuito fuera M'-M, el capitalista experimentaría pérdidas, puesto que su capital mercantil habría menguado. La ventaja

de expresar el circuito del capital en su forma funcional mercantil es que debemos considerar explícitamente cómo ese capital mercantil es capaz de reproducirse al tiempo que una parte del mismo va dirigido al consumo individual y no a su reproducción como capital, esto es, es

necesario considerar que una parte del producto total de la economía deberá destinarse al consumo y otra parte a la reposición de los medios de producción (C2, 20.1, 469).

Estos tres circuitos del capital industrial pueden analizarse tanto sincrónica como diacrónicamente. Cuando los analizamos sincrónicamente, estudiamos cómo las tres formas funcionales coexisten simultáneamente en el tiempo. En tal caso, estaremos enfatizando que, para que un capitalista pueda iniciar el circuito del capital dinerario adquiriendo medios de producción (D-M), otro capitalista tiene que estar terminando su circuito de capital mercantil para poder venderle tales medios de producción (P…M').20

Es decir, estamos analizando cómo los capitales de diferentes capitalistas se entrelazan en el conjunto del sistema económico y, por tanto, cómo los capitales del conjunto de la economía se encuentran a la vez en sus tres formas funcionales. No puede haber sucesión de las distintas formas funcionales de un mismo capital industrial sin que coexistan formas funcionales distintas de diferentes capitales industriales (C2, 4, 182-184): como decíamos, para que un capitalista pueda transformar su capital dinerario en mercantil, otro capitalista ha de haber concluido la producción

de ese capital mercantil. Y precisamente porque las tres formas funcionales de los distintos capitales están entrelazadas, los distintos capitales serán interdependientes: cada capital individual sólo podrá completar su circulación si otros capitales individuales también la completan sin perturbaciones (C2, 4, 185). Por ejemplo, imaginemos que un capitalista adelanta 10 onzas de oro para comprar algodón y fuerza de trabajo (D-M) con la que fabricar 10 toneladas de hilo valoradas en 14 onzas de oro (M…

P…M'), las cuales son posteriormente vendidas a ese precio (M'-D'). Sin embargo, si a continuación el precio del algodón se encarece (porque pasan a ser necesarias más horas de trabajo para fabricarlo) y, en consecuencia, hacen falta 13 onzas de oro para comprar el algodón y la fuerza de trabajo con los que volver a fabricar 10 toneladas de trigo, entonces el circuito sólo podrá reanudarse si el capitalista sacrifica parte de su plusvalía y reinvierte ese capital adicional en el proceso de producción; si no lo hiciera, si el capitalista prefiriera por ejemplo consumir su plusvalía, entonces la escala de producción de hilo se vería estructuralmente reducida (C2, 4, 186-187).

A su vez, el circuito del capital industrial también puede analizarse diacrónicamente, a saber, podemos estudiar cómo las tres formas

funcionales del capital se van sucediendo en el tiempo: cómo el capital dinerario se transforma en capital productivo, cómo el capital productivo se transforma en capital mercantil y cómo el capital mercantil se transforma nuevamente en capital dinerario. Cada vez que un capital industrial completa un circuito completo (es decir, D… D' o P…P o M'…M'), diremos que el capital ha

«rotado» y a la cantidad de tiempo que ha requerido esa rotación la denominaremos «tiempo de rotación del capital» (C2, 7, 235). Es decir, el tiempo de rotación del capital representará el tiempo que ha de esperar el capitalista para recuperar en su forma original el capital que ha adelantado (C2, 7, 236).

4.2. La rotación del capital

En una primera aproximación, el tiempo de rotación del capital puede aproximarse como la suma del llamado «tiempo de producción» y del llamado «tiempo de circulación»: el tiempo durante el cual el capital se halla en su forma de capital productivo (…P…) recibirá el nombre de «tiempo de producción», mientras que el tiempo durante el cual el capital se halla en su

forma de capital dinerario (D-M) o de capital mercantil (D'-M') recibirá el nombre de «tiempo de circulación» (C2, 5, 200).

El tiempo de producción incluye necesariamente el tiempo del llamado

«período de trabajo», esto es, el conjunto de días de trabajo que son necesarios para fabricar la mercancía (C2, 12, 308) y, por tanto, el período de tiempo durante el que se genera el valor. Pero el tiempo de producción también incluye períodos de tiempo en los que no se desarrolla el proceso de trabajo y por tanto durante los que no se está generando valor: por ejemplo cuando se efectúan pausas laborales (por la noche, durante los fines de semana, en vacaciones, etc.); cuando se mantienen almacenados medios de producción como precondición para que el proceso de trabajo pueda desarrollarse con normalidad; o cuando el objeto de trabajo se mantiene almacenado para que experimente, como sucede con el mosto, algún proceso natural que lo transforme en la mercancía final deseada (C2, 13, 316).

Buscando una analogía con la producción del vino, Marx denomina «tiempo de fermentación» a ese tiempo de producción que excede al tiempo de trabajo y durante el que no se genera valor: un tiempo durante el cual el capital permanece en su forma de capital productivo

sin generar nuevo capital mercantil y que, en consecuencia, tratará de ser minimizado por el capitalista (C2, 5, 202-203).

El tiempo de circulación, por su parte, comprende el tiempo de venta del capital mercantil (es decir, el tiempo durante el que el capital permanece en su forma mercantil pendiente de ser convertido en capital dinerario: M'-

D') (C2, 14, 325) así como el tiempo de compra de los medios de producción para iniciar el proceso de producción (es decir, el tiempo durante el que el capital permanece en su forma dineraria pendiente de ser convertido en capital productivo: D-M…P) (C2, 14, 331). En ambos casos, a mayor distancia geográfica entre el lugar en el que se producen las mercancías y el lugar en el que se venden o el lugar en el que se producen los medios de producción y el lugar en el que se emplean como capital productivo, mayor tiempo de circulación (C2, 14, 327 y 331). Asimismo, tanto el tiempo de venta del capital mercantil como el tiempo de compra de capital productivo pueden verse afectados por factores financieros: a saber, el tiempo que se tarda en cobrar las ventas o el tiempo que se tarda en conseguir financiación para sufragar las compras (Foley 1986, 68).

En este sentido, el tiempo de rotación (u) lo podemos expresar como la fracción de una determinada unidad de tiempo (U) y la inversa de esa

fracción nos proporcionará el número de veces que ese capital rota durante esa unidad de tiempo (n): es decir, (C2, 7, 236). Por ejemplo, si el tiempo de producción de un capital son cinco meses y el tiempo de circulación es de un mes, su tiempo de rotación será de 6 meses (u); si expresamos esos 6 meses como fracción de un año, es decir, de 12 meses (U), entonces el tiempo de rotación será ½ año, y la fracción inversa de ½, es decir 2/1, nos dará el número de veces que ese capital rota cada año.

Conocer el número de rotaciones del capital por período de tiempo (o

su inverso, es decir, el tiempo de rotación) es relevante porque modifica el cálculo de la tasa de plusvalía y de la tasa de ganancia que estudiamos en el epígrafe 3.2, en la medida en que pasamos a tomar en consideración el número de veces que realmente se genera plusvalía por unidad de tiempo.

Imaginemos un capital total de 1.000 onzas, distribuido entre 600 onzas de capital constante y 400 onzas de capital variable, con una

tasa de explotación de 100 % (plusvalía de 400 onzas). Si ese capital rota una vez al año, entonces la plusvalía amasada durante un año será de 400 onzas y, en consecuencia, la tasa de plusvalía será del 100 % y la tasa de ganancia será del 40 %. Sin embargo, si ese mismo capital rota dos veces al año, entonces la plusvalía amasada durante un año será de 800 onzas (pues habrá explotado a la fuerza de trabajo dos veces en un año), de modo que la tasa anual de plusvalía será del 200 % (800 onzas sobre un capital variable de 400 onzas) y la tasa anual de ganancia será del 80 % (800 onzas sobre un capital total de 1.000 onzas).

Aparentemente, pues, para incrementar la tasa de plusvalía anual y la tasa de ganancia anual debemos reducir el tiempo de rotación del capital: a menor tiempo de rotación, mayor número de rotaciones por año y mayores tasas anuales de explotación y de ganancia. Sin embargo, recordemos que dentro del tiempo de rotación se incluye el tiempo de trabajo, que es el período durante el cual se genera el valor y la propia plusvalía, de modo que si redujéramos el tiempo de rotación del capital a costa de, por ejemplo, reducir el tiempo de plustrabajo, entonces la tasa de plusvalía y de ganancia también se reducirían. En realidad, pues, debemos tener en cuenta que el valor sólo se genera durante el tiempo de trabajo y que, por tanto, el incremento del número de rotaciones del capital sólo aumenta las ganancias del capitalista si es a costa de reducir esencialmente el tiempo de circulación:

«El proceso de circulación es una de las fases del proceso de reproducción

agregado [del capital]. Pero durante este proceso de circulación no se produce valor ni, por tanto, plusvalía» (C3, 16, 392).

4.2.1. Por qué el tiempo de circulación no genera valor

Tiempo de circulación y tiempo de producción son mutuamente excluyentes: cuando el capital se halla en su forma mercantil o en su forma dineraria, no se encuentra en su forma productiva y, por tanto, durante el tiempo de circulación el capital no está generando valor: es un valor que suspende temporalmente la generación de nuevo valor. El valor sólo se genera durante el tiempo de producción (y ni siquiera durante todo el tiempo de producción, sólo durante el tiempo de trabajo) aunque se realice durante el tiempo de circulación y aunque el tiempo de producción sólo pueda reanudarse tras pasar por un nuevo período de circulación dirigido a adquirir nuevamente los medios de producción y la fuerza de trabajo. Por consiguiente, cualquier reducción del tiempo de circulación que permita aumentar el número de rotaciones del capital contribuirá a incrementar la generación de valor por unidad de tiempo: si, en cambio, no reducimos el tiempo de circulación (o el tiempo de fermentación), no lograremos incrementar la generación de valor por unidad de tiempo ni siquiera usando más capital para reanudar el proceso productivo antes de que otro capital haya completado su rotación.

Por ejemplo, imaginemos un capital cuyo período de producción dura seis semanas y cuyo período de circulación dura tres semanas, esto es, el tiempo de rotación del capital productivo es de nueve semanas y cada año, en consecuencia, rota 5,77 veces. De momento obviaremos la generación de la plusvalía (para concentrarnos en analizar con detalle el proceso de rotación del capital y su relación con la generación de valor) y supondremos que el tiempo de fermentación es igual a cero (todo tiempo de producción es tiempo de trabajo). Así, si cada semana se han de adelantar 100 onzas de oro, el capitalista necesitará contar de antemano con 600 onzas de oro para poder adelantarlas a lo largo de seis semanas hasta completar la producción de la mercancía, la cual tardará tres semanas más en venderse por 600 onzas de oro, lo que impedirá reiniciar la producción de mercancías hasta la semana décima. Por tanto, con estos tiempos de producción y de circulación, el capitalista adelanta 600 onzas y espera improductivamente tres semanas hasta recuperarlas y volver a iniciar la fabricación de mercancías. Este proceso puede repetirlo 5,7 veces al

año, de modo que el valor total de las

mercancías fabricadas durante un año ascenderá aproximadamente a 3.466,6

onzas.

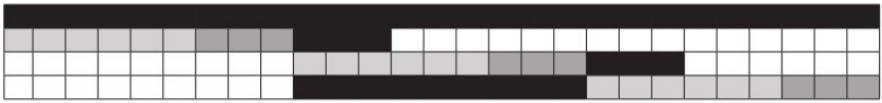
Ahora bien, imaginemos que el capitalista desea producir de manera ininterrumpida, sin efectuar parones productivos durante el tiempo de circulación. En ese caso, contaría con dos opciones (C2, 15, 335-336).

La primera es reducir el capital que adelanta por semana, esto es, reducir la escala de su producción de mercancías: si cuenta con un capital de 600 onzas de oro y, en lugar de 100 onzas de oro a la semana, adelanta 66,6, podrá distribuir esas 600 onzas a lo largo de nueve semanas. De este modo, al concluir el ciclo productivo de la sexta semana, contará con un capital mercantil de 400 onzas de oro (el resultado de generar un valor de 66,6

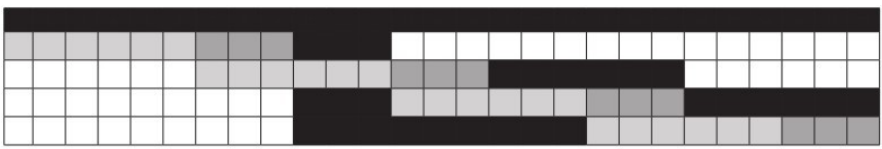
onzas de oro durante seis semanas), el cual tardará tres semanas en vender: pero durante esas tres semanas, podrá iniciar un nuevo ciclo de producción con las 200 onzas de oro que le restan de su dotación inicial (a un ritmo de 66,6 onzas semanales). Al concluir la novena semana, su capital original de 600 onzas de oro se habrá extinguido, pero en ese momento habrá completado la venta de su primer capital mercantil por 400 onzas de oro, lo que le permitirá continuar su segundo ciclo productivo (el cual ya se encontrará por la mitad).

La segunda opción es incrementar el capital inicial del que dispone para así no tener que reducir la escala de producción: si el capitalista incrementa su capital inicial desde 600 a 900 onzas de oro, podrá continuar adelantando 100 onzas semanales hasta fabricar un capital mercantil de 600 onzas (sexta semana); en ese momento, procederá a comercializar el capital mercantil pero, mientras tanto, arrancará un nuevo ciclo de producción adelantando 100 onzas semanales. Alcanzada la semana 9, el capital mercantil del primer ciclo de producción se venderá por 600 onzas, lo que le permitirá seguir avanzando en su segundo ciclo productivo, etc.

Tiempo de producción: 6 semanas
Tiempo de circulación: 3 semanas
Capital dinerario inicial: 600 onzas (o 900 onzas)
Capital adelantado por semana: 100 onzas (o 150 onzas)



Tiempo de producción: 6 semanas
Tiempo de circulación: 3 semanas
Capital dinerario inicial: 600 onzas (o 900 onzas)
Capital adelantado por semana: 66,6 onzas (o 100 onzas)



Ahora bien, hacer que, con un determinado período de rotación del capital, la producción sea continuada no va a incrementar el volumen total de capital que ha rotado a lo largo de un año (C2, 15, 342). Cuando adelantábamos 100 onzas de oro semanales —o 600 onzas por ciclo productivo— e interrumpíamos la producción durante tres semanas, el capital productivo rotaba 5,77 veces al año, de modo que cada año rotaba un capital total de 3.466 onzas de oro (5,77 veces 600). Si producimos continuamente reduciendo el capital adelantado cada semana a 66,6 onzas de oro —o 400 onzas por ciclo productivo —, el número de rotaciones anuales aumentará a 8,66 pero el capital total que habrá rotado al finalizar el año seguirá siendo de 3.466 gramos (8,66 veces 400). Finalmente, si producimos continuamente aumentando de 600 a 900 onzas el capital inicial del que dispone el capitalista, completaremos al año 8,66 rotaciones del capital productivo, de modo que, en apariencia, sí habremos incrementado hasta 5.200 onzas de oro el valor total del capital rotado por año (8,66 veces 600); pero démonos cuenta de que alcanzaríamos el mismo resultado si, contando

con esos 900 onzas de oro, adelantáramos cada semana durante seis semanas 150 onzas de oro y pausáramos la producción durante tres semanas: en tal caso, el número de rotaciones del capital productivo al año serían de 5,7, pero, como el capital adelantado sería de 900 onzas por rotación, el valor del capital total que habría rotado al finalizar el año seguiría siendo de 5.200

onzas (5,7 veces 900).

En definitiva, el valor total del capital que ha rotado por año (K) es

igual al valor del capital adelantado en cada ciclo productivo (k) por el número de rotaciones anuales (n), esto es: $K = k * n$. Si n aumenta a costa de reducir k en el mismo porcentaje o si k aumenta a costa de reducir n en el mismo porcentaje, K permanecerá constante. La única forma en la que verdaderamente puede incrementarse el valor del capital productivo que rota por año, es decir, el valor total generado por el capital productivo cada año, es reduciendo el tiempo de rotación del capital y, consecuentemente, aumentando el número de veces que un *mismo* capital puede rotar cada año.

Como ya hemos visto, el tiempo de rotación del capital productivo está compuesto por la suma del tiempo de producción y del tiempo de circulación. A su vez, el tiempo de producción podemos subdividirlo en tiempo de trabajo y tiempo de fermentación. En este sentido, recordemos que el único período durante el que se genera valor es el tiempo de trabajo, de modo que será posible incrementar el número de rotaciones anuales de un capital productivo dado reduciendo su tiempo de circulación (C2, 14, 328) o su tiempo de fermentación (C2, 13, 317): verbigracia, en nuestro ejemplo anterior, si el tiempo de circulación fuera sólo de una semana, con un capital de 600 onzas de oro que se fuera invirtiendo a un ritmo de 100 onzas por semana, lograríamos 7,4 rotaciones anuales, es decir, generar un valor de 4.457 onzas de oro por año (frente a las 3.466 onzas que se generaban con un período de circulación de tres semanas).

En definitiva, reducir el tiempo de circulación (y el tiempo de fermentación) contribuye a incrementar el número de rotaciones del capital y, por consiguiente, a aumentar la tasa anual de plusvalía y de ganancia que cosecha el capitalista (puesto que se genera más masa de plusvalía en una misma unidad de tiempo). Idealmente, pues, el tiempo de circulación debería reducirse a cero para maximizar la plusvalía (Marx [1857-1858] 1986, 462-463) aunque ello en la práctica no resulte posible: el capital mercantil —

generado por el capital productivo— necesariamente ha de circular para, por un lado, poder reproducir todo el circuito del capital industrial y, por otro,

poder distribuirse hacia los distintos agentes económicos que han de hacer uso de ese capital mercantil (C2, 18.1, 427).

4.2.2. Los costes del tiempo de circulación como faux frais

Si el valor únicamente se genera durante el tiempo de producción pero el tiempo de circulación no puede reducirse a cero, ¿cuál es la

naturaleza de los gastos en los que incurren los capitalistas durante el tiempo de circulación?

Siendo gastos necesarios para que los capitalistas puedan realizar su capital o para que puedan reanudar el tiempo de producción, ¿no cabe decir que son gastos generadores de valor? Para Marx, no. La circulación de mercancías es un proceso vinculado a la economía mercantil y que resulta innecesario en otros modos de producción donde la distribución de productos no se efectúa mediante su circulación dentro del mercado (por ejemplo, en el comunismo los productos se distribuyen centralizadamente, sin que sea necesario *perder el tiempo* en su circulación mercantil).

Por tanto, todo el trabajo que se desarrolle dentro de las esferas de circulación —es decir, trabajo que esté específicamente vinculado a que los valores de uso adopten la contingente forma social de mercancía y a que la mercancía, como mercancía, circule hacia dentro y hacia fuera del mercado

— será trabajo improductivo (por muy imprescindible que éste sea para que el capital rote), esto es, trabajo que no generará valor alguno: y, por tanto, los costes en los que incurra el capitalista para meramente hacer circular el capital —para transformarlo de una forma funcional a otra— serán lo que Marx denomina *faux frais,* esto es, gastos a los que deberá hacer frente el capitalista a costa de ver reducida su plusvalía (C2, 6.3, 225-226). O dicho de otra forma: mientras que una reducción del tiempo de producción (y de los costes de producción) sí minorará el valor de las mercancías, una reducción del tiempo de circulación (y de los costes de circulación) no afectará al valor de las mercancías, pero sí incrementará la plusvalía de la que se apropian en términos efectivos los capitalistas. Por ejemplo, si en un proceso productivo el capitalista adquiriere capital constante por valor de 150 onzas de oro, fuerza de trabajo por 100 onzas y la tasa de explotación es del 200 %, el valor de la mercancía será de 450 onzas y la plusvalía será de 200 onzas; si el capitalista ha de hacer frente a unos *faux frais* de 30 onzas para poder realizar la mercancía, el valor de ésta seguirá siendo de 450

onzas, pero la plusvalía de la que podrá apropiarse realmente el capitalista

será de 170 onzas; si esos *faux frais* se redujeran a cero, el valor de la mercancía seguiría siendo de 450 onzas, pero el capitalista retendría la totalidad de la plusvalía (200 onzas).

Ahora bien, no todos los costes *aparentemente* vinculados al proceso de circulación del capital pertenecen realmente a esa esfera y, por tanto, no todos ellos son *faux frais*: algunos de esos costes son indispensables para que se pueda desarrollar el proceso de producción en sentido estricto y, por tanto, deberían entrar en la categoría de actividades generadoras valor. En este sentido, Marx distingue tres grandes categorías de costes de circulación y, como comprobaremos, no todas ellas serán *faux frais*:

1. **Costes puros de circulación:** Los costes puros de circulación incluyen la actividad comercial del capitalista (el tiempo que dedica a comprar y vender), la contabilidad y la producción de los medios de intercambio (como el oro y la plata). Cuando los capitalistas incurren en estos costes, no están produciendo nuevos valores de uso, sino que simplemente están desarrollando actividades necesarias para

transformar el capital de una forma a otra (de monetario a mercantil o de mercantil a monetario). Así pues, los trabajadores que sean contratados en labores de marketing, contabilidad o acuñamiento de moneda no generarán valor ni, por tanto, plusvalía (C2, 6.1, 209-214).

Serán *faux frais* que los capitalistas tendrán que costear con una reducción de sus plusvalías.

2. **Costes de almacenamiento:** A diferencia de lo que sucede con los costes puros de circulación, no todos los costes de almacenamiento consisten en consumos improductivos de mercancías. Algunos de esos

costes de almacenamiento son indispensables —cualquiera que sea el modo de producción— para generar valores de uso o, al menos, para evitar su deterioro hasta que sean finalmente consumidos (C2, 6.2, 217): por ejemplo, el stock de harina que mantiene un panadero para fabricar pan; o el almacenamiento del vino para su fermentación. Sin embargo, hay otros costes de almacenamiento que sí están

estrechamente vinculados al proceso de circulación del capital y que son, por tanto, *faux frais* (C2, 6.2, 222): por ejemplo, cuando las ventas de mercancías caen súbitamente por una contracción de la demanda, los

comerciantes ven aumentar sus inventarios de mercancías; o cuando un

capitalista atesora mercancías para especular con ellas. Estos últimos casos suponen costes de almacenamiento derivados de las dinámicas

propias del capitalismo (contracción de la demanda o comportamientos especulativos) que no se darían en otros modos de producción y que, en consecuencia, al no dedicarse a tareas productivas, no generan valor, sino que más bien imponen límites a cuánto valor se produce. En suma:

los costes de almacenamiento que sean, en el fondo, costes de producción (y no de circulación) aumentarán el valor de las mercancías según el capital constante y variable adelantado en tales actividades de

«almacenamiento productivo» (no en función del tiempo en que estén

almacenados, sino en función del capital constante y variable que se consuma almacenándolos).

3. **Costes de transporte:** Al igual que sucede con los costes de almacenamiento, los costes de transporte cabrá considerarlos, en última instancia, costes de producción generadores de valor siempre que sean

indispensables para la fabricación de valores de uso. En este sentido, por ejemplo, el traslado físico de las mercancías hasta su consumidor final son costes de producción generadores de valor porque ese traslado físico es necesario para la realización del valor de uso contenido en las mercancías dentro de cualquier modo de producción histórico: «el producto no está realmente completado hasta que alcanza el mercado»

(Marx [1857-1858] 1986, 458). En cambio, los movimientos jurídicos

de mercancías que implican un mero cambio de titularidad de los bienes sin desplazamiento físico de los mismos (por ejemplo, la compraventa

de una casa y su cambio de inscripción en el registro) serán costes de circulación que no añadirán valor alguno a la mercancía porque son costes propios de la economía mercantil (C2, 6.3, 226-227).

En definitiva, todos aquellos costes (socialmente necesarios) que estén vinculados estrictamente a la circulación material de una mercancía como valor de uso contribuirán a incrementar su valor, todos los que estén vinculados a la circulación social de una mercancía como valor no lo harán (Cohen [1978] 2001, 107).

4.2.3. Capital fijo y capital circulante

El cálculo del tiempo de rotación del capital resulta difícilmente controvertible cuando todos los elementos del capital se consumen enteramente en cada ciclo productivo y, por tanto, el capitalista recupera la

totalidad del capital adelantado cada vez que produce y vende mercancías.

Sin embargo, ésta es una descripción escasamente realista de lo que ocurre en la mayoría de los procesos productivos, donde no todos los elementos del capital productivo son consumidos antes de la realización de las mercancías que han contribuido a fabricar.

En uno de nuestros ejemplos anteriores expusimos el caso de un capitalista que consumía 10 kilos de algodón (con un coste de 100 gramos de oro), 10 horas de trabajo (con un coste de 4 gramos de oro) y el 1 % de un huso (con un coste de 30 gramos de oro sobre un valor total del huso de 3.000 gramos) para producir 10 kilos de hilo que vendía por 140 gramos de oro: con la venta de 10 kilos de hilo, el capitalista recuperaba íntegramente el capital adelantado para comprar el algodón y las 10 horas de trabajo, pero no la totalidad del capital adelantado para adquirir el huso (sólo recuperaba, de hecho, el 0,1 % de su valor). Es decir, mediante la venta de sus mercancías, el capitalista recupera *totalmente* el capital adelantado en adquirir algunos elementos de su capital productivo pero sólo *parcialmente* el de otros.

Marx denominará capital fijo a aquella parte del capital productivo que sólo transfiere una parte de su valor a la mercancía que contribuye a fabricar (por ejemplo, el huso será capital fijo), mientras que denominará capital circulante a aquella otra parte del capital productivo que transfiere la totalidad de su valor a la mercancía que contribuye a fabricar (por ejemplo, el algodón o la fuerza de trabajo) (C2, 8.1, 245-248). En este sentido, el capital variable (el capital empleado en adquirir fuerza de trabajo) será siempre capital circulante: con la venta de las mercancías producidas, el capitalista siempre recupera la totalidad del capital que adelantó para comprar esa fuerza de trabajo. En cambio, el capital constante podrá dividirse en capital constante circulante y en capital constante fijo: el objeto de trabajo (los recursos naturales o las materias primas) son capital constante circulante porque se consumen enteramente para producir mercancías y, por tanto, le transfieren todo su valor; los instrumentos que emplea el trabajador son, en cambio, capital constante fijo, porque sólo una parte de su valor, aquella que se deprecia, es transferida a la mercancía y entra en la circulación (C2, 8.1, 237-239).

Figura 4.2. Proceso de trabajo de 10 kilos de hilo

Nótese que calificar al capital productivo como fijo o circulante no depende de cuánto dure el período de producción: aunque sean necesarias muchas jornadas de trabajo para fabricar una mercancía, cuando esa mercancía entre en circulación y sea vendida, se recuperará todo el capital circulante adelantado durante el período de producción, pero no así el capital fijo: a efectos prácticos es como si el capital circulante se fuera acumulando en estratos de valor hasta que la mercancía está terminada y pueda realizarse con su venta en el mercado (C2, 12, 309), cosa que no sucede con el capital fijo.

Por consiguiente, lo que distingue al capital constante fijo del capital constante circulante es su *función* dentro del proceso de trabajo: el capital adelantado para adquirir los objetos de trabajo y la fuerza de trabajo será capital circulante y el capital adelantado para adquirir medios de trabajo serán capital fijo, tanto más fijo cuanto mayor sea la durabilidad de esos medios de trabajo (C2, 8.1, 240). Es decir, las diferencias materiales entre los valores de uso que participan dentro del proceso de producción conllevan diferencias en la forma valor que adoptan esos valores de uso (éste es un ejemplo de determinación material de la forma social):

Respecto a la distinción entre capital circulante (materias primas y producto) y capital fijo (medios de trabajo), las diferencias entre esos elementos como valores de uso establecen, al mismo tiempo, sus diferencias de capital como capital, su determinación formal. La relación de los factores entre sí, que en un principio era una relación sólo cuantitativa, aparece ahora como una distinción cualitativa del capital en sí mismo y como determinante de su movimiento (rotación) (Marx [1857-1858] 1987, 81).

Como decíamos, una vez que reconocemos la existencia de elementos

de capital fijos, el tiempo de rotación ya no puede calcularse meramente sumando los tiempos de producción y de circulación, dado que parte del valor del capital productivo no se recuperará con cada período de producción ni con cada venta de mercancías. Para poder calcular el tiempo de rotación tendremos que recurrir al llamado

«tiempo medio de rotación del capital».

4.2.4. El tiempo medio de rotación del capital

$$n_k = \frac{n_{cc} * cc + \sum n_{cf,i} * cf_i}{cc + \sum cf_i}$$

$$u_k = \frac{1}{n_k} = \frac{cc + \sum cf_i}{n_{cc} * cc + \sum n_{cf,i} * cf_i}$$

$$u_k = \frac{k_a}{k_c}$$

El tiempo de rotación de un elemento del capital productivo es igual al tiempo que el capitalista tarda en recuperar el valor de ese elemento mediante la venta de las mercancías que produce. Cuando todo el capital es circulante, ese tiempo coincide con la suma del tiempo de producción y del tiempo de circulación de las mercancías, pero cuando parte del capital productivo es capital fijo, entonces es necesario calcular el tiempo medio de rotación del capital.

Así, llamaremos *nk* al número de rotaciones del capital productivo por unidad de tiempo, *ncc* al número de rotaciones del capital circulante por unidad de tiempo, *cc* al capital circulante invertido por unidad de tiempo, *ncf*, *i* al número de rotaciones de cada elemento i del capital fijo por unidad de tiempo y *cfi* al valor de cada elemento i del capital fijo invertido en cada unidad de tiempo (no distinguimos entre los distintos elementos que componen el capital constante porque, por definición, todos ellos rotan a la vez).

En tal caso, el número medio de rotaciones del capital por unidad de tiempo será:

Y el tiempo medio de rotación del capital será

.

Otra forma de expresar esta idea es denominando capital adelantado (*ka*) a *ka*

$= cc + \Sigma\, cf$

*

i y capital consumido por período de tiempo (*kc*) a $kc = ncc\ cc +$

Σ *ncf,i* * *cfi*, de manera que el tiempo medio de rotación por unidad de tiempo sería

.

Por ejemplo, si tomamos como unidad de tiempo un año (U = 1) y tenemos un capital fijo de 80.000 onzas de oro cuyo tiempo de rotación es de 10 años (y que, por tanto, rota en una décima parte de su valor cada año) así como un capital circulante de 20.000 gramos de oro cuyo tiempo de rotación es de 72 días (y, por tanto, rota unas cinco veces cada año), el conjunto de ese capital productivo rotará una media de 1,08 veces al año (C2, 9, 263):

$$n_k = \frac{5 * 20.000 + 0{,}1 * 80.000}{20.000 + 80.000} = \frac{108.000}{100.000} = 1{,}08$$

$$u_k = \frac{1}{1{,}08} = 0{,}9259\ años \cong 335\ días$$

$$u_k = \frac{100.000}{108.000} = 0{,}9259\ años \cong 335\ días$$

O, dicho de otro modo, el tiempo medio de rotación del capital será

Y, como ya hemos dicho, el mismo resultado puede alcanzarse

dividiendo el capital adelantado por el capitalista (100.000 onzas) entre el capital consumido por unidad de tiempo que, en este caso, es un año (108.000 onzas):

Ese tiempo medio de rotación del capital productivo no debe

confundirse con el tiempo en el que se completa una rotación de todos los elementos que lo componen, esto es, el tiempo en que todos los elementos del capital han sido repuestos (Marx [1857-1858] 1987, 102-104): en el ejemplo anterior, el capital circulante rota cada 72 días y el capital fijo cada diez años, de modo que *el conjunto* del capital productivo no rota cada 1/1,08 años, sino cada 10 años: lo que sí sucede es que cada 1/1,08 años el capitalista recupera un capital dinerario equivalente al que ha adelantado al adquirir los elementos de su capital productivo. Como consecuencia, acaso la unidad

temporal en la que debamos medir el número de rotaciones no sea el año —que en el fondo no es más que una unidad arbitraria por mucho que cupiera considerarla una unidad de «tiempo de reproducción natural» (Marx

[1857-1858] 1987, 104-105)— sino el tiempo de reproducción del capital fijo, es decir, el tiempo de rotación más prolongado de cuantos elementos compongan el capital fijo (Marx [1857-1858] 1987, 105).

Así, si en nuestro ejemplo anterior definimos la unidad de tiempo como 10 años (U = 10), tendremos que el capital fijo de 80.000 gramos rota 1 vez cada diez años y el capital circulante de 20.000 gramos de oro rota (aproximadamente) 50 veces cada 10 años, de modo que los 100.000 gramos de oro rotan un promedio de 10,8 veces cada década (el tiempo medio de

$$n_k = \frac{50 * 20.000 + 1 * 80.000}{20.000 + 80.000} = \frac{1.080.000}{100.000} = 10,8$$

$$s'_s = \frac{s}{v_a}$$

rotación será exactamente el mismo: 10/10,8 años y, por tanto, aproximadamente 335 días).

Como vemos, la única diferencia en el número promedio de rotaciones

entre ambos cálculos depende de la unidad de tiempo escogida para expresar la rotación del capital y la fracción del tiempo medio de rotación (si una unidad de tiempo es 10 veces superior a otra, el número medio de rotaciones en términos de la primera unidad es 10 veces superior al de la segunda).

4.2.5. Tasas sincrónicas y diacrónicas de plusvalía y de ganancia

El número de rotaciones del capital es clave para calcular la tasa anual de plusvalía y la tasa anual de ganancia. A continuación, vamos a exponer con cierto detalle cómo afecta el tiempo de rotación del capital (o el número de veces que rota el capital por unidad de tiempo) a la tasa de plusvalía y a la tasa de ganancia. Y, para ello, vamos a distinguir entre tasas sincrónicas (la tasa de plusvalía o de ganancia durante una rotación del capital) y tasas diacrónicas (la tasa de plusvalía o de ganancia durante todas las rotaciones del capital que

se suceden durante un determinado período de tiempo) (Tombazos 2015, 177-181).

Llamaremos tasa de plusvalía sincrónica a la tasa de plusvalía que genera un determinado capital variable durante una única rotación de ese capital variable contenida en un determinado período de tiempo. Es decir, la tasa de plusvalía sincrónica (*ss´*) será el resultado de dividir la plusvalía obtenida durante una única rotación del capital variable (s) entre el capital variable adelantado (*va*).

En cambio, llamaremos tasa de plusvalía diacrónica a la tasa de plusvalía que genera un determinado capital variable durante todas las rotaciones contenidas en un determinado período de tiempo (C2, 16.1, 380).

$$s'_d = \frac{s * n_{cc}}{v_a} = \frac{s_d}{v_a}$$

$$s'_d = \frac{s * n_{cc}}{v_c * u_{cc}} = \frac{s_d}{v_c * u_{cc}}$$

$$(v_a = v_c * \frac{1}{n_{cc}} = v_c * u_{cc})$$

$$s'_d = \frac{s'_s}{u_{cc}}$$

Es decir, la tasa de plusvalía diacrónica (*sd´*) será el resultado de dividir el producto de la plusvalía obtenida por rotación del capital variable (s) y el número de rotaciones del capital variable (del capital circulante en general) durante ese período de tiempo (*ncc*) entre el capital variable adelantado (*va*).

Al producto de la plusvalía obtenida por cada rotación y el número de rotaciones por período temporal también podemos llamarla plusvalía total generada por período de tiempo (*sd*):

Alternativamente, también podremos definir la tasa de plusvalía diacrónica dividiendo la plusvalía total generada por período de tiempo (*sd*) entre el producto del capital variable consumido por período de tiempo (*vc*) y el tiempo medio de rotación del capital variable (del capital circulante en general) por período de tiempo (

ucc):

Y es que el capital variable consumido por período de tiempo no es más que el capital variable adelantado multiplicado por el número de rotaciones del capital variable en cada unidad de tiempo ($vc = va * ncc$), de modo que el capital variable adelantado será igual al capital variable consumido multiplicado por la inversa del número de rotaciones del capital variable en cada unidad de tiempo, es decir, por el tiempo medio de rotación del capital variable

.

O dicho aun de otro modo, la tasa de plusvalía diacrónica es igual a la tasa de plusvalía sincrónica dividida por el tiempo medio de rotación del capital circulante:

$$s'_s = \frac{s}{v_a} = \frac{1.000}{1.000} = 100\ \%$$

$$s'_d = \frac{s * n_{cc}}{v_a} = \frac{1.000 * 4}{1.000} = 400\ \%$$

$$s'_d = \frac{s * n_{cc}}{v_c * u_{cc}} = \frac{1.000 * 4}{4.000 * (1/4)} = 400\ \%$$

Por ello, la tasa de plusvalía sincrónica sólo coincidirá con la diacrónica cuando el tiempo de rotación del capital circulante sea igual a 1 ($ucc = 1$) y, por tanto, el número de rotaciones del capital circulante por unidad de tiempo también sea igual a 1 ($ncc = 1$) (es decir, que la tasa de plusvalía, tal como la definimos en el epígrafe 3.2, puede interpretarse o como una tasa de plusvalía sincrónica o como una tasa de plusvalía diacrónica en la que el capital circulante rote una sola vez).

Por ejemplo, tomemos como período de tiempo de referencia un año (U=1) y supongamos un capital variable adelantado de 1.000 onzas ($va =$

1.000 con una tasa de explotación del 100 % ($s = 1.000$). La tasa de plusvalía sincrónica será:

Imaginemos, sin embargo, que ese capital variable rota cuatro veces al año ($ncc = 4$), en ese caso la tasa de plusvalía diacrónica será: Alternativamente, podríamos haber dicho que el capital variable consumido durante todo el año es de 4.000 ($vc = va * ncc = 1.000 * 4$), de modo que la tasa de plusvalía diacrónica será igual a la plusvalía generada durante todo el año (4.000) dividida entre el producto del capital variable consumido durante el año y el tiempo medio de rotación de ese capital variable (más en general, del capital circulante):

O aun de otro modo:

$$s'_d = \frac{s'_s}{u_{cc}} = \frac{100\,\%}{1/4} = 400\,\%$$

$$\frac{n_{cc}}{n_k}$$

$$s * \frac{n_{cc}}{n_k}$$

$$p'_s = \frac{s * \frac{n_{cc}}{n_k}}{c_a + v_a}$$

En este caso, la tasa de plusvalía sincrónica y la tasa de plusvalía diacrónica no coinciden porque el tiempo de rotación del capital circulante no es igual a un año sino a un trimestre. En cambio, si el período de tiempo escogido fuera un trimestre ($U = 1/4$), la tasa de plusvalía sincrónica sería del 100 % y, como el tiempo medio de rotación, expresado a modo de fracción de un trimestre, sí sería igual a 1 ($ucc = 1$), entonces la tasa de plusvalía diacrónica en términos trimestrales también sería igual al 100 %, coincidiendo con la sincrónica. Es decir, que cuando el tiempo de rotación como fracción de la unidad de tiempo de referencia es igual a 1 (y, por tanto, el número de rotaciones por período de tiempo también es igual a 1), la tasa de plusvalía sincrónica y diacrónica coinciden.

Pasemos ahora al análisis de la tasa de ganancia. Llamaremos tasa de

ganancia sincrónica a la tasa de ganancia que logra un determinado capital productivo durante una única rotación media del capital productivo contenida en un determinado período de tiempo. Ahora

bien, démonos cuenta de que el número de rotaciones del capital variable no coincidirán, si existen elementos de capital fijo, con el número de rotaciones medias del capital productivo (sólo cuando todo el capital es circulante *ncc* = *nk*), de ahí que la plusvalía generada *por cada rotación del capital productivo* dependerá de la relación entre el número de rotaciones del capital variable por período de tiempo y el número de rotaciones promedio del capital productivo por período de tiempo (

). Es decir, la tasa de ganancia

sincrónica (*ps´*) será el resultado de dividir la plusvalía obtenida durante una única rotación del capital productivo (

) entre el capital constante y

variable adelantados (*ca* + *va*):

En cambio, llamaremos tasa de ganancia diacrónica a la tasa de ganancia que logra un determinado capital productivo durante todas las

$$p'_d = \frac{s * n_{cc}}{c_a + v_a} = \frac{s_d}{c_a + v_a}$$

$$p'_d = \frac{s * n_{cc}}{(c_c + v_c) * u_k} = \frac{s_d}{(c_c + v_c) * u_k}$$

$$p'_d = \frac{p'_s}{u_k}$$

rotaciones medias contenidas en un determinado período de tiempo. Es decir, la tasa de ganancia diacrónica (*pd´*) será el resultado de dividir el producto de la plusvalía obtenida por rotación del capital productivo (s) y el número de rotaciones del capital variable por período de tiempo (*ncc*) entre el capital variable adelantado (*ca* + *va*):

Alternativamente, también podremos definir la tasa de ganancia

diacrónica dividiendo la plusvalía total generada por período de tiempo (*sd*) entre el producto del capital constante y variable

consumido por período de tiempo ($cc + vc$) y el tiempo medio de rotación del capital productivo por período de tiempo (uk):

O dicho aun de otro modo, la tasa de ganancia diacrónica es igual a la tasa de plusvalía sincrónica dividida por el tiempo medio de rotación del capital productivo:

Por eso, cuando el tiempo medio de rotación del capital productivo es 1

($uk = 1$) y, por tanto, también el número de rotaciones del capital productivo por unidad de tiempo es 1 ($uk = 1$), la tasa de ganancia sincrónica coincide con la tasa de ganancia diacrónica (la tasa de ganancia del epígrafe 3.2 puede interpretarse o como una tasa de ganancia sincrónica sin capital fijo o como una tasa de ganancia diacrónica en la que la rotación del capital circulante es 1).

$$n_k = \frac{n_{cc} * cc + \sum n_{cf,i} * cf_i}{cc + \sum cf_i} = \frac{20 * 1.000 + 0{,}2 * 10.000}{1.000 + 10.000} = 2$$

$$p'_s = \frac{s * \frac{n_{cc}}{n_k}}{c_a + v_a} = \frac{1.000 * \frac{20}{2}}{10.000 + 1.000} = 90{,}9\ \%$$

$$p'_d = \frac{s * n_{cc}}{c_a + v_a} = \frac{1.000 * 20}{10.000 + 1.000} = 181{,}8\ \%$$

$$p'_d = \frac{s * n_{cc}}{(c_c + v_c) * u_k} = \frac{1.000 * 20}{(2.000 + 20.000) * (1/2)} = 181{,}8\ \%$$

Por ejemplo, tomemos como período de tiempo de referencia un año (U = 1) y supongamos un capital constante fijo adelantado de 10.000 onzas (no hay capital constante circulante) que rota cada 5 años así como un capital variable adelantado de 1.000 onzas que rota 20 veces al año con una tasa de explotación del 100 % (s = 1.000). El número promedio de rotaciones del

capital

productivo

por

año

será

de

, es decir, cada medio año el

capitalista recuperará la totalidad del capital productivo adelantado. ¿Cuál es, en tal caso, la tasa de ganancia sincrónica, esto es, la tasa de ganancia que obtiene el capitalista cada medio año (durante una rotación promedio de su capital productivo)?:

¿Cuál será, a su vez, la tasa de ganancia diacrónica de ese capital? Si el capitalista logra esa tasa de ganancia sincrónica dos veces al año, entonces la tasa de ganancia diacrónica será obviamente el doble:

Alternativamente, podríamos haber dicho que el capital productivo consumido durante todo el año es de 22.000 onzas (*ncc* * cc + Σ *ncf*, *i*) * *cfi* =

20 * 1.000 + 0,2 * 10.000), de modo que la tasa de plusvalía diacrónica será igual a la plusvalía generada durante todo el año (20.000) dividida entre el producto del capital productivo consumido durante el año por el tiempo medio de rotación de ese capital productivo:

O aun de otro modo:

$$p'_d = \frac{p'_s}{u_k} = \frac{90{,}9\ \%}{1/2} = 181{,}8\ \%$$

En este caso, la tasa de ganancia sincrónica y la tasa de ganancia diacrónica no coinciden porque el tiempo de rotación del capital productivo no es igual a un año sino a un semestre. En cambio, si el período de tiempo escogido fuera un semestre ($U = 1/2$), la tasa de ganancia sincrónica sería del 90,9 % y, como el tiempo medio de rotación, expresado a modo de fracción de un semestre, sí sería igual a 1 ($uk = 1$), entonces la tasa de ganancia diacrónica en términos semestrales también sería igual al 90,9 %, coincidiendo con la sincrónica. Es decir, que cuando el tiempo de rotación del capital productivo como fracción de la unidad de tiempo de referencia es

igual a 1 (y, por tanto, el número medio de rotaciones del capital productivo por período de tiempo también es igual a 1), la tasa de ganancia sincrónica y la tasa de ganancia diacrónica coinciden.

Valgan los cálculos anteriores para ilustrar cómo debemos calcular con precisión la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia en presencia de rotaciones del capital y, sobre todo, en presencia de elementos de capital fijo dentro del capital productivo. En lo sucesivo, y por cuestiones de simplicidad salvo que expresemos lo contrario, utilizaremos tasas de plusvalía y de ganancia diacrónicas con una única rotación del capital circulante (normalmente, referenciado a una unidad temporal de un año).

La conclusión más palpable de los cálculos anteriores es que a mayor

número de rotaciones del capital variable, mayor será la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia por unidad de tiempo, por ejemplo la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia *por año*. La razón es que la plusvalía no se genera a partir del capital adelantado, sino a partir del capital realmente invertido y un mayor número de rotaciones del capital variable por año permite reinvertir más veces un mismo capital variable adelantado y extraer en más ocasiones plusvalía de él (C2, 16.1, 378).

¿Cómo reducir el tiempo de rotación del capital variable

(incrementando el número de rotaciones por unidad de tiempo) sin reducir el tiempo de plustrabajo? Sólo hay dos vías: o reduciendo el tiempo de trabajo necesario y manteniendo el tiempo de plustrabajo (con lo que, además, la tasa de explotación aumentaría) o reduciendo el tiempo de circulación y de

fermentación sin alterar el tiempo de trabajo (la tasa de explotación se mantiene pero el número de rotaciones del capital variable se incrementa).

Por consiguiente, la subsunción real que estudiamos en el epígrafe 3.4

no sólo irá dirigida a reducir el tiempo de trabajo necesario, sino también los tiempos de fermentación (nuevas tecnologías que permiten acelerar la transformación natural de las mercancías) y los tiempos de circulación (mejora en las infraestructuras, desarrollo del sistema financiero, concentración de los centros de producción, etc.) tanto para disminuir así el gasto en trabajo improductivo cuanto, sobre todo, para incrementar el número de rotaciones del capital variable por período de tiempo. En palabras de Marx:

El tiempo de circulación es una barrera para la productividad del trabajo, es decir, implica un incremento del tiempo de trabajo necesario, es decir, implica una reducción del tiempo de plustrabajo, es decir, implica una reducción de la plusvalía, es decir, implica una obstrucción, una barrera a la autovalorización del capital. Por ello, aunque por un lado el capital busque derribar toda barrera local al tráfico de mercancías, esto es, al intercambio para así conquistar el mercado mundial, por otro lado también intenta aniquilar el espacio a través del tiempo, es decir, reducir al mínimo el tiempo necesario para el movimiento de los productos desde un lugar a otro. Cuanto más desarrollado esté el capital, y más se expandan los mercados por los que circula, más luchará por una mayor extensión espacial del mercado y por una más completa aniquilación del espacio a través del tiempo (Marx [1857-1858] 1986, 463)

[…] Por ello, la creación de las condiciones físicas del intercambio — los medios de transporte y de comunicación— constituye una necesidad para el capital de un grado incomparablemente superior (Marx [1857-1858] 1986, 448).

Precisamente, vamos a estudiar a continuación cómo la circulación del

capital social (o agregado) de una economía termina traduciéndose en una acumulación continuada de capital y, por tanto, en una concentración de ese capital frente al trabajo, lo que, vía subsunción real, contribuye tanto a reducir el tiempo de trabajo necesario (incrementando con ello la plusvalía relativa y, por tanto, la tasa de explotación) cuanto a disminuir los *faux frais* y los tiempos de circulación y de fermentación (aumentando con ello el número de rotaciones del capital por unidad de tiempo). Para ello, no nos limitaremos a exponer cómo un capital productivo aislado es capaz de reproducirse e incrementarse, sino que estudiaremos cómo el conjunto de capitales productivos de una economía, teniendo en cuenta sus

interdependencias, son capaces primero de reproducirse y luego de incrementarse:

$$M' \begin{Bmatrix} M \\ + \\ m \end{Bmatrix} - D' \begin{Bmatrix} D \\ + \\ d \end{Bmatrix} \begin{matrix} -M \dots P \dots M' \\ \\ -m \end{matrix}$$

Los circuitos de los capitales individuales están interconectados — cada uno de ellos presupone al otro y cada uno de ellos condiciona al otro— y, precisamente por estar interconectados de este modo,

constituyen el movimiento de todo el capital social […].

Debemos considerar la circulación de los capitales individuales como componentes de la totalidad del capital social, es decir, el proceso de circulación de la totalidad del capital social (C2, 18.1, 429-430).

4.3. La reproducción simple del capital social

Para que un capitalista pueda transformar su capital dinerario en capital productivo, otro capitalista necesitará haber fabricado previamente (en forma de capital mercantil) los medios de producción que el primero necesita adquirir; a su vez, para que haya fuerza de trabajo a la venta, los trabajadores han de poder convertir sus salarios en bienes de consumo (materializados en el capital mercantil de otro capitalista) que cubran sus necesidades y que les permitan reponer esa fuerza de trabajo.

Así las cosas, el conjunto del capital mercantil fabricado durante un determinado período de tiempo dentro de una economía (un concepto más amplio al del actual Producto Interior Bruto) ha de dirigirse o bien hacia el consumo productivo (medios de producción transformados por la fuerza de trabajo en nuevo capital mercantil) o bien hacia el consumo individual (medios de consumo adquiridos con los ingresos de trabajadores y capitalistas para satisfacer sus necesidades) (C1, 23, 717); es decir, el conjunto del capital mercantil (M') ha de dirigirse o a reproducir el capital productivo o a reproducir (mantener vivos) a los trabajadores y a los capitalistas (C1, 23, 719; C2, 20.1, 468). Por tanto, una parte de M' volverá a transformarse en M' (nuevo capital mercantil) y otra parte se transformará en m (bienes de consumo): en el primer caso, el dinero (D) actuará como capital dinerario que buscará revalorizarse; en el segundo, el dinero (d) actuará como medio de intercambio merced al cual los trabajadores gastarán sus salarios en comprar bienes de consumo y los capitalistas gastarán sus plusvalías en adquirir bienes de consumo (C2, 3, 175).

$$P \dots M' \begin{Bmatrix} M \\ + \\ m \end{Bmatrix} - D' \begin{Bmatrix} D \\ + \\ d \end{Bmatrix} \begin{matrix} -M \dots P \\ \\ -m \end{matrix}$$

$$P_I: 4.000_c + 1.000_v = 5.000$$

$$P_{II}: 2.000_c + 500_v = 2.500$$

O, por expresarlo desde la óptica de la reproducción del capital

productivo (C2, 2.1, 155):

Desde un punto de vista agregado, por consiguiente, se hace necesario

estudiar cómo compatibilizar, por un lado, el que una parte de la producción anual se destine a satisfacer el consumo de trabajadores y capitalistas con que, por otro, el capital social logre reproducirse o incluso expandirse año tras año (C2, 20.1, 469). Empecemos por la reproducción simple del capital social.

¿Qué entiende Marx por reproducción simple del capital social? Que un

determinado capital social proporcione cada año una masa de mercancías de igual valor y que satisfaga la misma cantidad de necesidades, aun cuando la forma que adopten esas mercancías vaya modificándose (C2, 20.1, 471), es decir, $M't = M't+1$. Como es obvio, la reproducción simple del capital social constituye una descripción escasamente realista sobre el funcionamiento de la economía capitalista, pero la acumulación de nuevo capital *presupone* la reproducción del capital existente, de ahí que sea expositivamente útil estudiarlo por separado.

Para analizar la reproducción simple del capital social, dividiremos la economía en dos departamentos (o dos etapas productivas): el departamento I será el encargado de fabricar medios de producción y el departamento II será el encargado de fabricar medios de consumo. A su vez, el capital productivo consumido (que no adelantado) dentro de cada departamento por unidad de tiempo cabrá dividirlo en capital constante (que, a su vez, podrá ser circulante o fijo) y en capital variable (C2, 20.2, 471-472), los cuales fabricarán durante ese mismo período de tiempo nuevo capital mercantil que se habrá revalorizado merced a la plusvalía. Por ejemplo, sea el capital productivo consumido por el departamento I y del departamento II durante un año (C2, 20.2, 473):

$$M'_I: 4.000_c + 1.000_v + 1.000_s = 6.000$$
$$(I_c) + (I_v) + (I_s) = (I_{c+v+s})$$
$$M'_{II}: 2.000_c + 500_v + 500_s = 3.000$$
$$(II_c) + (II_v) + (II_s) = (II_{c+v+s})$$

$$M'_{I+II}: 6.000_c + 1.500_v + 1.500_s = 9.000$$

Lo que, con una tasa de explotación del 100 %, se traducirá en el siguiente capital mercantil a lo largo del año:

Es decir, el capital mercantil agregado de este año sería:

Así las cosas, ¿cuáles son las condiciones para lograr la reproducción simple, año tras año, de este capital social? De acuerdo con Marx, es necesario que se den dos grandes condiciones:

• El valor agregado de los medios de producción (*Ic+v+s) ha de ser igual al valor agregado del capital constante (Ic + IIc*), es decir, *Ic+ v+ s = Ic +*

IIc: Para que un año tras otro se reproduzca el mismo capital productivo, los medios de producción fabricados por el departamento I

han de ser iguales al capital constante total de la economía, es decir, a la suma del capital constante de los departamentos I y II (C2, 20.8, 507).

En nuestro ejemplo anterior, el capital constante de toda la economía es igual a 6.000 *c*, de modo que ése es el valor del capital mercantil que ha de ser producido por el departamento I (4.000 *I, c* + 1.000 *I, v* + 1.000 *I, s*).

Si el departamento I produjera más medios de producción que el capital constante instalado (si *Ic+v+s > Ic + IIc*), entonces habría una acumulación de nuevos medios de producción (es decir, la escala de producción se incrementaría en lugar de mantenerse estable); si el departamento I produjera menos medios de producción que el capital constante instalado (si *Ic+v+s < Ic + IIc*), entonces no se repondría todo el capital constante instalado y la escala de producción se reduciría.

• El valor agregado de los medios de consumo (*IIc+v+s*) ha de ser igual al valor agregado del capital variable y de la plusvalía (*Iv+s + IIv+s*), es decir, *IIc+v+s = Iv+s + IIv+s* (C2, 20.7, 501): Si el capital mercantil del

departamento I ha de ser igual al capital constante agregado, entonces por necesidad el valor de los medios de consumo fabricados por el departamento II habrá de ser igual a la suma del capital variable y de

la plusvalía de ambos departamentos (si bien, obviamente, parte del valor de esos medios de consumo, su capital constante, fue producido en períodos anteriores por el departamento I). Es decir, trabajadores y capitalistas han de gastar todos sus ingresos anuales en adquirir medios de consumo. En nuestro ejemplo anterior, el capital variable de toda la economía es 1.500 *v*, mientras que la plusvalía agregada es 1.500 *s*, de modo que ése mismo tendrá que ser el valor del capital mercantil fabricado por el departamento II (2.000 *II*, *c* + 500 *II*, *v* + 500 *II*, *s*). Si el departamento II produjera más medios de consumo que la suma del capital variable y de la plusvalía agregada ($IIc+v+s > Iv+s + IIv+s$), entonces no todos ellos terminarían vendiéndose a precios que

permitieran su reproducción (puesto que capitalistas y trabajadores no contarían con ingresos suficientes para adquirirlos); si el departamento II produjera menos medios de consumo que la suma del capital variable

y de la plusvalía agregada ($IIc+v+s < Iv+s + IIv+s$), entonces o bien no resultaría posible reproducir la fuerza de trabajo (si se restringiera el consumo de los trabajadores) o bien se produciría una acumulación de

nuevo capital (si se restringiera el consumo de los capitalistas), con lo que no nos hallaríamos en el supuesto de reproducción simple del capital social (sino en el de reproducción ampliada).

A su vez, para que estas dos grandes condiciones se cumplan, será necesario que los trabajadores y los capitalistas de sendos departamentos se comporten de tres formas específicas:

• El capital variable y la plusvalía del departamento I ($Iv+s$) han de intercambiarse por el capital constante del departamento II (*IIc*), es decir, $Iv+s = IIc$ (C2, 20.3, 474): Los salarios abonados a los trabajadores del departamento I así como la plusvalía capturada por los capitalistas del departamento I deberán gastarse íntegramente en bienes de consumo; asimismo, los capitalistas del departamento II necesitan reponer los medios de producción que han usado a modo de capital constante para fabricar sus medios de producción. Por consiguiente, los salarios cobrados por los trabajadores del departamento I así como la

plusvalía generada en ese departamento (1.000 *I*, *v* + 1.000 *I*, *s*, en nuestro ejemplo anterior) se utilizarán para comprar medios de consumo en el

departamento II y, con ese capital dinerario, los capitalistas del departamento II comprarán medios de producción al departamento I con los que repondrán el capital constante consumido en la fabricación de medios de consumo (2.000 *II*, *c*, en nuestro ejemplo anterior). Si el nuevo valor en medios de producción generado por el departamento I a

lo largo del año merced a la aplicación de trabajo vivo superara el capital constante que ha de ser repuesto en el departamento II ($Iv+s > IIc$), entonces parte de esos medios de producción o no se venderían o permanecerían inutilizados por el departamento II (bajo el supuesto de reproducción simple) y, además, el departamento II no habría fabricado suficientes medios de consumo como para mantener a todos los

trabajadores y capitalistas del departamento I; si, en cambio, fuera inferior ($Iv+s < IIc$), el departamento II sería incapaz de reponer completamente su capital constante, lo que sería incompatible con el supuesto de reproducción simple (C2, 20.4, 483-484), y a su vez el departamento II habría producido más medios de consumo de los necesarios para mantener a los trabajadores y los capitalistas del departamento I. Este gran intercambio entre el departamento I y el departamento II puede verse dificultado, sin embargo, por la presencia de elementos de capital fijo dentro del capital constante del departamento II, de ahí que la reproducción simple deba someterse a una restricción adicional:

° La inversión en capital constante fijo del departamento II ha de ser igual a la depreciación del capital constante fijo de ese departamento (C2, 20.11, 540): La condición podría parecer tautológica pero dista de serlo. Recordemos que el capital fijo se caracteriza por que puede utilizarse durante más de una rotación por unidad de tiempo, de modo que, aunque vaya desgastándose, no necesita ser repuesto en cada unidad de tiempo (si ése fuera el caso, no sería capital fijo sino circulante). De ahí que no todo el capital dinerario que vayan recibiendo los capitalistas del departamento II tras haber

vendido sus medios de consumo al departamento I vaya a ser gastado inmediatamente en comprar medios de producción (en forma de capital fijo) al departamento I: sólo refluirá al departamento I el capital dinerario necesario para reponer el capital constante circulante y el capital constante fijo que se desee instalar físicamente durante ese período de tiempo; no refluirá, en cambio, la parte del capital constante fijo que se haya desgastado pero que no deba ser físicamente repuesta durante ese período: ese último capital dinerario será atesorado por los capitalistas del departamento II hasta que, en períodos futuros, haya llegado finalmente el momento de reponer físicamente su capital constante fijo. En este sentido, para que la reproducción simple pueda funcionar, es necesario que los capitalistas del departamento II deseen en cada período efectuar compras de capital fijo al departamento I que *casualmente* sean iguales a la depreciación que han experimentado otras partes de su capital físico instalado. Si la compras de nuevo capital fijo fueran superiores a la depreciación, entonces parte del fondo de dinero que el departamento II ha ido acumulando para adquirir ese capital fijo al departamento I no podría gastarse por no existir suficientes medios de producción fijos que hayan sido fabricados por el departamento I o, si existieran y ese dinero se gastara en comprarlos, el departamento I no podría gastar de vuelta parte de ese dinero porque no existirían en ese

período suficientes medios de consumo en el departamento II; si, en cambio, las compras de capital fijo por parte del departamento II fueran inferiores a la depreciación experimentada, entonces parte de los medios de producción del departamento I quedarían sin venderse y, en consecuencia, también parte de los medios de consumo del departamento II quedarían sin venderse (C2, 20.11, 540-541). Volviendo a nuestro ejemplo anterior, imaginemos que la depreciación del capital constante fijo del departamento II asciende a 200. En tal caso, tendríamos que 1.000 *I*, v + 1.000 *I*, s = 1.800 *II*, *cc* + 200 *II*, *cf*, lo que podría simplificarse en 200 *I*, s = 200 *II*, *cf*. Si los capitalistas del departamento II desearan adquirir más de 200 gramos de oro en bienes de capital fijo (manteniendo sus compras de 1.800 gramos de bienes de capital circulante), no podrían llegar a comprarlos para reponer la totalidad de su capital fijo; si desearan adquirir menos de 200 gramos de oro en bienes de capital fijo, parte de estos medios de producción producidos por el departamento I se quedarían sin vender, con lo que el departamento II también podría quedarse sin vender parte de sus medios de consumo. Por ejemplo, si algunos capitalistas del departamento II tuvieran atesorados 220 gramos de oro para reponer su capital fijo, no les resultaría posible gastarlos íntegramente porque los capitalistas del departamento I sólo producen capital fijo por valor de 200 *I*, *s*; y si, alternativamente, los capitalistas del departamento I hubiesen producido capital fijo por valor de 220 *I*, *s* y lograran venderlos, entonces serían éstos los que no podrían gastar

íntegramente su dinero en recomprar medios de consumo del

departamento II (pues sólo se habrían producido medios de

consumo por valor de 200 *II*, *cf*). Asimismo, si los capitalistas del departamento II sólo desearan reponer capital fijo por

valor de 160 gramos de oro, una parte de la producción del

departamento I (40 *I*, *s*) se quedaría sin vender y, por tanto, medios de consumo por ese mismo valor (40 *II*, *cf*) también se quedarían sin vender. Siendo así, la única posibilidad para

que se complete la reproducción simple del capital es que el

agregado de capitalistas del departamento II sí deseen

adquirir nuevo capital fijo (mediante el capital dinerario que

fueron acumulando durante los años anteriores en concepto

de depreciación de su capital fijo) por un importe de 200

gramos de oro: en ese caso, parte de los capitalistas del

departamento II usarán su capital dinerario para comprar

200 *I*, *s* y los capitalistas del departamento I usarán el dinero que acaban de ingresar para comprar 200 *II*, *cf* en el departamento II (y ese dinero será atesorado como capital

dinerario para volver a reponer su capital fijo en el futuro).

• El capital variable y la plusvalía del departamento II (*IIv*+*s*) han de intercambiarse entre los trabajadores (*IIv*) y los capitalistas (*IIs*) que operan en ese departamento, es decir, $IIv + s = IIv + IIs$: Si los trabajadores y capitalistas del departamento I han de adquirir medios de consumo por importe del capital constante del departamento II y, a su

vez, la reproducción simple requiere que los medios de consumo sean vendidos en su totalidad, entonces la conclusión necesaria es que los trabajadores y los capitalistas del departamento II deberán adquirir todos los restantes medios de consumo. Es decir, y regresando a nuestro ejemplo anterior, $1.000\ v + s = 500\ v + 500\ s$. La única cuestión que es pertinente matizar a este respecto es que los medios de consumo producidos por el departamento II pueden ser «medios de

consumo necesarios» (aquellos que constituyen medios de subsistencia imprescindibles para reproducir la fuerza de trabajo y para cubrir las necesidades básicas de los capitalistas) o «medios de consumo de lujo» (aquellos que no cubren necesidades básicas y que sólo son objeto de consumo por parte de los capitalistas) (C2, 20.4, 479). Si caracterizamos a los primeros como *IIa* y a los segundos como *IIb*, entonces deberá darse una condición adicional:

° El capital variable de los bienes de consumo de lujo (*IIbv*) deberá ser inferior a la plusvalía de los bienes de consumo necesarios (*IIas*), es decir, $IIbv < IIas$: Los trabajadores que fabrican los medios de consumo necesarios (*IIav*) destinarán la totalidad de sus salarios a comprarlos (pues, por definición, consumen todo su salario y no adquieren medios de consumo de lujo) y los trabajadores que fabrican los medios de consumo de lujo (*IIbv*) deben asimismo gastar totalmente sus salarios en adquirir bienes de consumo necesarios. Así pues, el valor del capital variable y de la plusvalía en las industrias de bienes de consumo necesarios habrá de ser estrictamente mayor a la suma de los salarios (al capital variable) de las industrias de medios de consumo necesario y de medios de consumo de lujo (puesto que los capitalistas también han de adquirir una parte de los medios de consumo necesarios):

$IIav+s > IIav + IIbv$ o, lo que es idéntico, $IIas > IIbv$. Si la plusvalía de la industria de medios de consumo necesarios es inferior al capital variable de la industria de medios de consumo de lujo, los trabajadores empleados en esta última no podrán reproducir su fuerza de trabajo y, por tanto,

tampoco podrá reproducirse su ciclo de capital (C2, 20.4,

484). Por ejemplo, imaginemos que tres cuartas partes de los

bienes de consumo de nuestro ejemplo anterior son bienes de consumo necesarios y una cuarta parte son bienes de

consumo de lujo. Es decir, 1.500 *IIa*, c + 375 *IIa*, v +375 *IIa*, s =

2.250 *IIa* y 500 *IIb*, c + 125 *IIb*, v +125 *IIb*, s = 750 *IIb*. En ese caso, 375 *IIa*, s > 125 *IIb*, v: si los trabajadores de la industria de bienes de consumo necesarios gastan íntegramente sus salarios en

adquirir este tipo de bienes, nos quedan bienes de consumo

necesarios por valor de 375 gramos (375 *IIa*, *s*) y bienes de lujo por valor de 250 gramos (125 *IIb*, v + 125 *IIb*, *s*). Los trabajadores de la industria de bienes de lujo gastarán sus salarios

(125 *IIb*, v) en bienes de consumo necesarios, entregando a los capitalistas de ese sector bienes de lujo por idéntico valor, de

modo que nos quedan por distribuir bienes de consumo

necesarios por valor de 250 gramos (375 *IIa*, *s* – 125 *IIb*, v) y bienes de lujo por valor de 125 gramos (125 *IIb*, *s*). Parte de los bienes de consumo necesarios los autoconsumirán los

capitalistas de ese sector o los intercambiarán internamente

(imaginemos, por ejemplo, 200 gramos) y otra parte la

intercambiarán por bienes de lujo con los capitalistas de ese

sector (por ejemplo, 50 gramos, de modo que los capitalistas

del sector de bienes de lujo autoconsumirán o intercambiarán

internamente bienes de lujo por valor de 75 gramos).

Imaginemos que la situación inicial fuera la inversa (tres

cuartas partes fueran bienes de lujo), entonces tendríamos que

500 *IIa*, c + 125 *IIa*, v + 125 *IIa*, s = 750 *IIa* y 1.500 *IIb*, c + 375 *IIb*, v +

375 *IIb*, $s = 2.250$ *IIb*. En ese caso, 125 *IIa*, $s < 375$ *IIb*, *v*: si los trabajadores de bienes de consumo necesarios gastan

íntegramente sus salarios en adquirir este tipo de bienes, nos

quedan bienes de consumo necesarios por valor de 125

gramos (125 *IIa*, *s*), lo cual ni siquiera es suficiente para reponer la fuerza de trabajo de los trabajadores de la industria de

bienes de lujo (375 *IIb*, *v*), no digamos ya para que los capitalistas de ambas industrias adquieran sus respectivas

porciones de bienes de consumo necesarios. Una implicación

de lo anterior es que la capacidad de los trabajadores

empleados en las industrias de lujo para reproducirse dependerá de la prodigalidad de los capitalistas: si éstos no compran las mercancías de lujo, los trabajadores dejarán de

ser empleados en estas industrias (C2, 20.4, 486).

• El capital constante del departamento I (*Ic*) ha de permanecer en ese departamento, es decir, $Ic = Ic$: El capital constante del departamento I representa el valor de los medios de producción que son

recurrentemente reutilizados para producir nuevos medios de

producción. Mientras que $Iv + s$ estaba constituido por los medios de producción que ulteriormente constituían el capital constante del departamento II, *Ic* nunca abandona el departamento I, de ahí que o bien sea autoconsumido por las propias industrias que lo fabriquen (el autoconsumo de electricidad por parte de una eléctrica) o bien se intercambie por otros medios de producción entre las industrias productoras de medios de producción. Regresando a nuestro ejemplo anterior, $4.000\ c = 4.000\ c$.

En la reproducción simple, por consiguiente, el sistema económico *reproduce* el valor del capital constante y consume la totalidad del valor del capital variable y de la plusvalía (no hay, pues, un incremento de la escala de producción vía acumulación de capital constante): los trabajadores consumen la totalidad de sus salarios y los capitalistas consumen la totalidad de sus plusvalías. Lo anterior no significa, empero, que los trabajadores sólo sean responsables de generar el capital variable y la plusvalía, dejando intacto el capital

constante adelantado por el capitalista. Los trabajadores transforman en nuevas mercancías, a través de su trabajo concreto, los medios de producción adelantados por el capitalista: y, al hacerlo, transfieren a esas nuevas mercancías el valor de los medios de producción adelantados (capital constante) y les añaden nuevo valor (capital variable + plusvalía).

Así, el trabajador, incluso en la reproducción simple, es responsable de reproducir regularmente la totalidad del capital productivo, aun cuando el capitalista hubiese creado originariamente mediante su propio trabajo los medios de producción que les adelanta a los trabajadores (C2, 20.8, 506-509). En este último caso, al capitalista sólo le correspondería apropiarse de mercancías con un valor equivalente al del capital constante adelantado, de modo que, tan pronto como el capitalista haya recibido tanta plusvalía como capital constante hubiese adelantado, cabrá decir que su ulterior control

sobre el capital constante se fundamentará no en su propio trabajo, sino en la apropiación no remunerada del trabajo ajeno (C1, 23, 715). En palabras de Marx: «En el caso de la reproducción simple, todo el capital, con independencia de cuál sea su origen, se termina transformando en capital acumulado o plusvalía capitalizada» (C1, 24.1, 734).

Por ejemplo, imaginemos un capitalista que adquiere la fuerza de trabajo de un trabajador por 200 gramos de oro al año y al que le proporciona un capital constante circulantes con un valor de 1.000 gramos de oro que ha sido fabricados por el propio capitalista: es decir, el valor del capital productivo es de 1.200 gramos de oro. Si la tasa de plusvalía es del 100 %, ese trabajador generará una plusvalía de 200 gramos de oro cada año, es decir, el capital mercantil de ese capitalista tendrá un valor de 1.400

gramos de oro (1.000 repondrán el capital constante, 200 el variable y 200 la plusvalía). En tal caso, al cabo de cinco años, el capitalista ya habrá percibido una plusvalía equivalente a todo el capital constante que hubiera adelantado, por lo que, a partir de ese momento, cuando siga vendiendo cada año su capital mercantil por 1.400 gramos de oro, los 1.000 gramos que ingresará para reponer el capital constante no repondrán, en verdad, el valor del trabajo originario del proceso de producción de ese capitalista, sino que serán mera plusvalía capitalizada, es decir, mero trabajo no remunerado que genera nuevo trabajo no remunerado.

4.4. La reproducción ampliada del capital social

En todo caso, y como ya hemos mencionado, la reproducción simple no es el objetivo último del sistema económico capitalista sino que lo es la revalorización continua y expansiva del capital, es decir, su concentración:

«La fuerza que motiva al capitalista, como personificación del capital, no es la adquisición y el disfrute de valores de uso, sino la adquisición y el incremento de valores de cambio. Su fanática intención es la de revalorizar el valor: por tanto, obliga despiadadamente al género humano a producir por el placer de producir» (C1, 24.3, 739). La subsunción real del trabajador, que permite incrementar la plusvalía relativa al desarrollar su productividad, es el resultado de la acumulación de nuevo capital y, por tanto, de la concentración del capital.

En este sentido, acumular nuevo capital significa ampliar el capital productivo empleado en el conjunto de la economía, es decir, utilizar más

capital constante o más capital variable para producir más mercancías. Y, para ello, el capitalista ha de transformar en nuevo capital parte de la plusvalía que recibe (C1, 24.1, 725). Es, por consiguiente, el capitalista quien, *por su propia voluntad* (aunque sometido a las dinámicas competitivas del sistema capitalista), decide renunciar a consumir una parte de su plusvalía para pasar a utilizarla en incrementar su propio capital productivo (C1, 24.3, 738): cuanto mayor sea la parte de la plusvalía que decide ahorrar y reinvertir el capitalista, mayor será el ritmo de acumulación de capital (aunque, no lo olvidemos, la plusvalía no es más que el trabajo no remunerado a los trabajadores, de modo que el capitalista sólo ahorra y reinvierte lo que previamente ha «robado» [C1, 24.3, 745]).

Así, para acumular nuevo capital constante, una parte de los capitalistas del departamento I (llamémosles capitalistas A) deberá destinar parte de su plusvalía no a comprar medios de consumo en el departamento II, sino a acumular saldos de tesorería (capital dinerario) con los que adquirir medios de producción a otros capitalistas del departamento I (llamémosles capitalistas B). Para ello, los capitalistas A empezarán vendiendo parte de sus medios de producción no al departamento II, sino a los capitalistas B

(que, recordemos, forman parte del departamento I): con esta venta, los capitalistas A obtendrán el capital dinerario que necesitan atesorar para comprar en el futuro medios de producción y, a su vez, los capitalistas B

obtendrán los medios de producción que necesitan para fabricar el nuevo capital constante que será adquirido más adelante por los capitalistas A (C2, 21.1, 572). Para acumular nuevo capital variable, bastará con que los capitalistas del departamento I reduzcan sus compras de mercancías al departamento II y utilicen el resultante capital dinerario en adquirir nueva fuerza de trabajo, la cual siempre estará disponible en las cantidades necesarias —«dentro del modo de producción capitalista, siempre hay fuerza de trabajo disponible» (C2, 21.1, 577)— ya sea aumentando la duración o la intensidad de la jornada laboral o ya sea merced al ininterrumpido incremento de la población (C1, 24.1, 727) o a la existencia del llamado

«ejército industrial de reserva» (cuyas características estudiaremos más adelante). En suma, los capitalistas acumularán nuevo capital utilizando su plusvalía para adquirir medios de producción y, a su vez, los trabajadores que han fabricado esos medios de producción utilizarán sus nuevos ingresos para comprar medios de consumo: así pues, para que los capitalistas puedan acumular nuevo capital, el sistema económico tendrá que haber producido

medios de producción por encima de los necesarios para meramente reproducir el capital productivo ya instalado (C1, 24.1, 726-727). A esos medios de producción fabricados por el sistema económico por encima de los estrictamente necesarios para reproducir el capital constante ya existente Marx los denomina «plusproducción» o superproducción de capital constante (Marx [1862-1863b] 1989, 123) que no es lo mismo, claro está, que el plusproducto (recordemos que el plusproducto es el soporte material de la plusvalía).

Ahora bien, si el departamento I acumula más capital destinando parte

de su plusvalía a la reinversión dentro de ese departamento, sucederá que no toda la producción del departamento II se terminará vendiendo, de modo que la economía experimentará un problema transitorio de sobreproducción mercantil: «Habrá una sobreproducción en el departamento II que tendrá el mismo valor que la expansión de producción que habrá tenido lugar en el

departamento I» (C2, 21.2, 580).21

La única forma de evitar esta expansión desequilibrada del conjunto de la economía es abandonando la condición básica de la reproducción simple ($Iv + s = IIc$, a saber, el departamento II, después de satisfacer el consumo de sus propios trabajadores y capitalistas, ha de producir suficientes medios de consumo como para

mantener a los trabajadores y capitalistas del departamento I y el departamento I, a su vez, ha de producir suficientes medios de producción como para, después de reponer su propio capital constante, permitir la reposición del capital constante del departamento II) y reemplazarla por esta otra condición (C2, 21.3, 597):

I

22

$v + Is - \Delta Ic = IIc + \Delta IIc$

Lo que esta expresión está indicando es que el departamento II, después de satisfacer el consumo de sus propios trabajadores así como de aquella parte de la plusvalía que sus propios capitalistas no reinvierten en medios de producción, ha de fabricar un excedente de medios de consumo suficiente como para satisfacer el consumo de los trabajadores del departamento I (*Iv*) así como la parte de la plusvalía que los capitalistas del departamento I deciden consumir y, por tanto, no reinvertir en medios de producción (*Is* –

Δ *Ic*) y, a su vez, que el departamento I, después de reponer y ampliar su propio capital constante, ha de producir un excedente de medios de producción suficiente para permitir la reposición y la ampliación del capital

$$\frac{\alpha_{k,I} I_s}{\alpha_{k,II} II_s} = \frac{\frac{II_v}{II_{c+v}}}{\frac{I_v}{I_{c+v}}}$$

constante del departamento II (*IIc* + Δ *IIc*). O en otras palabras: «La totalidad del nuevo capital variable del primer departamento y la parte de la plusvalía del primer departamento que se emplea en el consumo improductivo ha de ser igual al nuevo capital constante del segundo departamento» (Bukharin

[1924] 1972, 159). Nótese que si los capitalistas del departamento I y del departamento II no acumulan nuevo capital constante (Δ *Ic* = 0; Δ *IIc* = 0), entonces estaremos en el supuesto de reproducción simple del capital social, es decir, *Iv* + *s* = *IIc*.

Evidentemente, toda ampliación del capital constante y del capital variable necesariamente deberá venir de una restricción del consumo

de los capitalistas con cargo a su plusvalía, de manera que si definimos $\alpha\, k, I$ como la parte de la plusvalía que los capitalistas del departamento I deciden reinvertir y $\alpha\, k, II$ como la parte de la plusvalía que los capitalistas del departamento II deciden reinvertir, alcanzaremos una segunda condición de equilibrio, a saber:

$\alpha k,lIs + \alpha\, k,llIIs = \Delta\, Ic + \Delta\, Iv + \Delta\, IIc + \Delta\, IIv$ O expresado de otra forma: el ahorro de los capitalistas de ambos departamentos ha de ser igual a toda la nueva inversión en capital constante y en capital variable. Si definiéramos $\alpha\, k, I\, Is + \alpha\, k, II\, IIs = S$ como ahorro agregado (S) y $\Delta\, Ic + \Delta\, Iv + \Delta\, IIc + \Delta\, IIv =$ I como inversión agregada (I), entonces esta segunda condición sería la muy conocida condición macroeconómica de equilibrio de que el ahorro agregado sea igual a la inversión agregada ($S = I$).

Finalmente, y una vez alcanzada la senda de crecimiento equilibrado, el sistema deberá cumplir una tercera condición si la composición orgánica del capital y la tasa de crecimiento no cambian (y si además la tasa de explotación es la misma en ambos sectores y ésta tampoco cambia). A saber, la ratio entre las tasas de ahorro de los departamentos I y II ha de ser igual a la ratio de las composiciones orgánicas del capital de los departamentos II y I (Rosdolsky [1968] 1977, 448-449):23

Todo lo anterior pone de manifiesto que la estructura del capital social que permite la reproducción simple no constituirá un buen punto de partida para una acumulación de capital continuada que vaya a desarrollarse sin desequilibrios (sin sobreproducciones parciales de medios de consumo que resulten invendibles). ¿Cómo pasamos de un equilibrio a otro? Es decir, de una estructura de capital social equilibrada para su reproducción simple a una estructura de capital social equilibrada para su reproducción ampliada. O

bien no existe una forma de transitar sin perturbaciones desde la reproducción simple a la acumulación de capital o bien Marx no supo, o al menos no quiso, explicar cómo podría hacerse, dado que esta pregunta no aparece respondida en su obra.

En todo caso, ilustremos con un ejemplo cómo operaría la acumulación

de capital de acuerdo con las tres condiciones anteriores (C2, 21.3, 586-589).

Imaginemos que la economía empieza con el siguiente capital

mercantil, donde los capitalistas del departamento I desean reinvertir la mitad de su plusvalía (nótese que este capital mercantil no cumple con las condiciones que permitirían su reproducción simple, por tanto no partimos de una situación de equilibrio basado en la reproducción simple):

M´ *I*: 4.000 *c* + 1.000 *v* + 1.000 *s* = 6.000

M´ *II*: 1.500 *c* + 750 *v* + 750 *s* = 3.000

En tal caso, *IIc* = 1.500 se intercambiará por *Iv* = 1.000 y por *Is*– Δ *Ic* =

500. A su vez, la parte de la plusvalía que los capitalistas del departamento I desean reinvertir, α *k*, *I* I *s* = 500, se destinará a incrementar el capital constante y el capital variable del departamento I, por ejemplo en Δ *Ic* = 400

y Δ *Iv* = 100, de manera que *Iv* pasará a ser *Iv* = 1.100. A su vez, la mayor masa salarial de 100 entre los trabajadores del departamento I se utilizará para adquirir medios de consumo del departamento II, que necesariamente saldrán del menor consumo de los capitalistas del departamento II. Y con los ingresos por la venta de esos medios de consumo, el departamento II adquirirá nuevos medios de producción por valor de Δ *IIc* = 100. Finalmente, y para mantener la composición orgánica del capital dentro del departamento II (2 unidades de capital constante por cada unidad de capital variable), los capitalistas de ese departamento II tendrán que incrementar su inversión en capital variable por importe de 50, Δ *IIv* = 50, a costa de volver a reducir su

$$\frac{\alpha_{k,I} I_s}{\alpha_{k,II} II_s} = \frac{\frac{II_v}{II_{c+v}}}{\frac{I_v}{I_{c+v}}} \rightarrow \frac{50\ \%}{30\ \%} = \frac{1/3}{1/5}$$

gasto en consumo. Es decir, que *Iv* = 1.100, *Is* – Δ *Ic* = 500, *IIc* = 1.500, y Δ *IIc*

= 100. A su vez, si en un comienzo α *k*, *I* = 50 % y α *k*, *II* = 20 %, tendremos que α *k*, *I Is* = 500, α *k*, *II IIs* = 150, Δ *Ic* = 400, Δ *Iv* = 100, Δ *IIc* = 100, y Δ *IIv* =

50. Confirmándose las dos primeras condiciones de equilibrio anteriores.

De este modo, y tras las anteriores operaciones, el capital productivo de ambos departamentos quedará organizado así:

PI: 4.400 c + 1.100 v = 5.500

PII: 1.600 c + 800 v = 2.400

Y, finalmente, el capital mercantil en esta economía con mayor capital productivo pasará a ser:

M´ *I*: 4.400 c + 1.100 v + 1.100 s = 6.600

M´ *II*: 1.600 c + 800 v + 800 s = 3.200

En un siguiente período, y reproduciendo el mismo esquema de

operaciones anteriores, el capital mercantil se expandiría hasta:

M´ *I*: 4.840 c + 1.210 v + 1.210 s = 7.260

M´ *II*: 1.760 c + 880 v + 880 s = 3.520

Y en un ulterior período, el capital mercantil volvería a incrementarse hasta:

M´ *I*: 5.324 c + 1.331 v + 1.331 s = 7.986

M´ *II*: 1.936 c + 968 v + 968 s = 3.872

Démonos cuenta de que, una vez superado el primer período (en el que

$\alpha\, k, II$ = 20 %), $\alpha\, k, I$ = 50 % y $\alpha\, k, II$ = 30 %, de modo que también se verifica la tercera condición de equilibrio:

Habiendo alcanzado la senda de crecimiento equilibrado, el capital social podría continuar indefinidamente expandiéndose a una tasa de crecimiento constante (de equilibrio) para todos sus componentes que, en este caso, sería del 10 % (en cada etapa, el capital constante y variable se incrementan un 10 % con respecto a la etapa anterior para ambos departamentos). Ahora bien, recordemos que este específico perfil de acumulación de capital depende de dos hipótesis que sólo hemos mencionado de manera lateral hasta el momento: por un lado, que la composición orgánica del capital permanece constante conforme pasa el tiempo; por otro, que la tasa de explotación del trabajo también permanece constante conforme pasa el tiempo. Que, por simplicidad expositiva, hayamos adoptado ambas hipótesis no

implica que constituyan un fiel reflejo de la realidad: de hecho, el propio Marx consideraba que el proceso de acumulación de capital tendía endógenamente a modificar tanto la composición orgánica del capital como la tasa de explotación, aumentando el peso del capital constante dentro de la composición orgánica del capital y a incrementar la tasa de explotación por mayor plusvalía relativa.

4.4.1. La creciente desposesión del trabajador dentro del capitalismo En primer lugar, ¿por qué la acumulación de capital tiende a modificar su composición orgánica? En principio, la acumulación de nuevo capital constante requiere de una mayor inversión proporcional en capital variable (como hemos reflejado en el ejemplo anterior), lo que debería traducirse en un incremento de la demanda de trabajadores y, por tanto, en un aumento de sus salarios (C1, 25.1, 763). Sin embargo, justamente para mantener a raya esta tendencia al alza salarial que se produciría con la mayor acumulación de capital, los capitalistas tratarán de limitar su demanda de trabajadores, lo que puede conseguirse por dos vías. Por un lado, comprar más fuerza de trabajo con un mismo capital variable (ya sea extendiendo la jornada laboral, reduciendo el tiempo de trabajo necesario o reemplazando a trabajadores cualificados por no cualificados): en tal caso, el capitalista extraerá más trabajo de los trabajadores sin aumentar el capital variable que emplea para abonar sus salarios (C1, 25.3, 788). Por otro, modificar la composición orgánica del capital para que el peso del capital variable se vaya diluyendo dentro del capital productivo, es decir, incrementar la productividad de los trabajadores para que una misma cantidad de ellos pueda transformar un

mayor volumen de capital constante, puesto que lo contrario «contradiría la ley de desarrollo del capital y en especial la del desarrollo del capital fijo»

(Marx [1857-1858] 1987, 132).

Pero ¿cómo son capaces los capitalistas de incrementar la productividad social del trabajo acumulando más capital? A este respecto, recordemos que la cooperación simple entre trabajadores, la división industrial del trabajo y la maquinización de la actividad (todos ellos procesos de subsunción real) eran factores que contribuían a incrementar la productividad social del trabajo y que esos tres factores se veían impulsados por la concentración y centralización del capital: cuanto más capital constante se acumule y cuanto más se centralice en unos pocos capitalistas, más productivo se volverá el trabajo. Por consiguiente, una acumulación de capital constante en cada vez menos manos aumentará la productividad del trabajo al

tiempo que incrementará el peso del capital constante en la composición orgánica del capital, lo que permitirá reducir relativamente la demanda de trabajadores y acaso absolutamente si el aumento de la productividad es suficientemente acusado (C1, 25.2, 780-781). Si, por ejemplo, el capital variable equivale a un 40 % del capital constante, siendo el capital constante 1.000, entonces el capital variable será 400; si, empero, el capital constante aumenta de 1.000 a 2.000 y, como consecuencia del consiguiente aumento de la productividad del trabajo, el capital variable pasa a ser un 15 % del capital constante, entonces el capital variable caerá de 400 a 300. Y aunque la acumulación de capital condujera a que el capital variable aumentara en términos absolutos (que nunca relativos), de acuerdo con Marx lo haría a largo plazo por debajo del aumento de la población, con lo que la oferta de trabajadores aumentaría más que la demanda (C1, 25.3, 782).

En otras palabras, el proceso de acumulación capitalista tiende a generar una sobrepoblación inempleable, ya sea a causa de la destrucción de empleos provocada por el cambio en la composición orgánica del capital o ya sea a causa del crecimiento demográfico insuficientemente absorbido por la nueva demanda de trabajo vinculada a la acumulación de capital (C1, 25.3, 782-783). Marx denominará «ejército industrial de reserva»24 a esa masa de trabajadores que se mantienen en paro para posibilitar la revalorización del capital. Ahora bien, precisamente porque esta masa de trabajadores desempleados es imprescindible para revalorizar el capital, no deberíamos calificarla de masa de trabajadores *superflua*: esta sobrepoblación constituye una condición necesaria para que el proceso de

acumulación capitalista pueda desarrollarse (Arteta 1993, 286): sin un ejército industrial de reserva dispuesto a dejarse explotar por el capital (C1, 25.3, 784), los salarios aumentarían estructuralmente a costa de la plusvalía (es decir, el tiempo de trabajo no remunerado se reduciría), socavando así la reinversión y la acumulación de nuevo capital. En cambio, merced al ejército industrial de reserva, cualquier demanda de nuevos trabajadores por parte del capital puede satisfacerse o extrayendo fuerza de trabajo de esa sobrepoblación relativa o forzando a los trabajadores empleados a que proporcionen más trabajo bajo la amenaza de ser despedidos y reemplazados por otros trabajadores extraídos del ejército industrial de reserva (C1, 25.3, 792-793).

En suma, la dinámica propia del proceso de acumulación capitalista conduce, según Marx, a un cambio en la composición orgánica del

capital que, aumentando la productividad del trabajo a través de la subsunción real, mantenga suficientemente nutrido el ejército industrial de reserva: éste es el motivo, por cierto, por el que, como decíamos, Marx supone que «dentro del modo de producción capitalista, siempre hay fuerza de trabajo disponible»

para ser adquirida por los capitalistas en su proceso de expansión del capital productivo (C2, 21.1, 577): porque el ejército industrial de reserva nunca se agota (o al menos no salvo de manera muy transitoria).

En segundo lugar, ¿por qué la acumulación de capital tiende a aumentar la tasa de explotación del trabajador? Por un lado, la existencia de un ejército industrial de reserva también permitirá en ocasiones aumentar la tasa de explotación sobre los trabajadores empleados (por ejemplo, los trabajadores empleados se sentirán presionados por los desempleados a trabajar durante más horas o a hacerlo más intensamente [C1, 25.3, 793]). Por otro lado, y de manera mucho más estructural, la acumulación de capital, al incrementar la composición orgánica del capital y por tanto la productividad del trabajo, aumenta la plusvalía relativa y, por tanto, la tasa de explotación: como el tiempo de trabajo necesario se reduce pero la jornada laboral no se ajusta proporcionalmente a la baja (puesto que los capitalistas no lo permiten), la plusvalía de la que se apropian los capitalistas crecen. A su vez, y después del análisis efectuado en el epígrafe 4.2, también se hace necesario constatar que, si la acumulación de nuevo capital permite reducir el tiempo de rotación del capital variable (por ejemplo, construyendo grandes infraestructuras que disminuyan el tiempo de transporte de mercancías), entonces la tasa de explotación diacrónica también aumentará (más plusvalía total generada a

partir de un mismo capital variable durante un determinado período de tiempo). Y si los capitalistas amasan más plusvalía a costa de los trabajadores, también podrán aumentar el ritmo de acumulación de nuevo capital (una misma tasa de ahorro sobre un mayor monto de plusvalía acelera la acumulación de nuevo capital) (C1, 24.4, 747).

Por consiguiente, la propia acumulación de capital, al cambiar su composición orgánica y aumentar la tasa de explotación del trabajo, descapitaliza a los obreros y capitaliza a los burgueses, ampliando consecuentemente la brecha de propiedad entre ellos (Marx [1857-1858]

1986, 233). El asalariado objetiva su trabajo en medios de producción

que, al ser acumulados como capital, intensifican su subordinación real ante el capitalista, es decir, intensifican su alienación. Cuanto más aumente el peso del capital constante dentro de la composición orgánica y cuanto más aumente la tasa de explotación, tanto más crecerá la distancia entre el trabajador y el control que éste pudiera llegar a ejercer sobre el objeto de su trabajo o sobre su actividad productiva:

Una mayor acumulación de capital implica una mayor concentración del capital. De esa manera crece el poder del capital y la alienación de las condiciones sociales de producción (que están personificadas en el capitalista) con respecto a los productores reales. El capital va cobrando cada vez más protagonismo como un poder social, cuyo representante es el capitalista. Ese poder social ya no guarda relación alguna con aquello que un trabajador o un único individuo pudieran crear. Deviene un poder social alienado e independiente, que se opone a la sociedad como objeto que es, además, la fuente de poder del capitalista (C3, 15.4, 373).

Por eso, Marx tilda de «tautológico» que el desarrollo de las fuerzas productivas vaya de la mano de una creciente objetivación, y por tanto alienación, del trabajo frente al capital (Marx [1857-1858] 1987, 209-210): cada vez que el trabajador le vende su fuerza de trabajo al capitalista, el trabajador se empobrece porque simultáneamente enriquece a aquella fuerza externa que lo niega y lo somete; es decir, cada vez que el trabajador trabaja para el capitalista, éste le arrebata la plusvalía y con ella logra acumular más capital, profundizando en su subordinación social: «El trabajador se torna tanto más pobre cuanta más riqueza produce» (Marx [1844a] 1975, 271). El capitalismo tiende a autorreproducir y a amplificar las condiciones de dominación del capital sobre el trabajo, es decir, tiende a incrementar la separación entre el trabajador y las condiciones materiales objetivas con las que puede realizar su trabajo:

El proceso de producción capitalista es una forma históricamente determinada del proceso de producción social en general […]. Como todos sus predecesores, el proceso de producción capitalista opera bajo determinadas condiciones materiales que son, al mismo tiempo, portadoras de determinadas relaciones sociales que los individuos contraen en el proceso de reproducción de su vida. Esas condiciones materiales, al igual que esas relaciones sociales, son tanto presupuestos del proceso de producción capitalista cuanto sus resultados y creaciones: son relaciones que el capitalismo produce y reproduce (C3, 48, 957).

En suma, el capitalismo necesariamente conduce a pauperizar,

desposeer y alienar crecientemente a la clase trabajadora: el propio funcionamiento del sistema empuja a que los trabajadores estén cada vez más sometidos al capital y a que la capacidad del capital para explotarlos sea cada vez mayor. La expansiva alienación no sólo implica una creciente subordinación del trabajo al capital, sino también una creciente deshumanización del trabajo: la forma social que ha de adoptar la fuerza de trabajo vacía y anula expansivamente el contenido material del trabajo, a saber, el trabajador es cada vez más una mera herramienta despersonalizada para crear plusvalía. El capitalismo no es un sistema que pueda reformarse internamente para reequilibrar el poder de negociación entre clases y alcanzar una armonía entre ellas: es un sistema que debe ser superado y destruido para que la clase trabajadora pueda emanciparse (Heinrich [2004]

2012, 129). Pero el capitalismo no debe —ni puede— ser destruido antes de que haya completado su misión histórica de desarrollar tanto como le sea posible las fuerzas productivas: la alienación del trabajo, sí, empobrece y deshumaniza al trabajador, pero, al mismo tiempo, esa parte del tiempo de trabajo del obrero que es expropiado por el capitalista es lo que termina siendo capitalizado en forma de medios de producción, dando lugar a una productividad creciente del trabajo (subsunción real) y, por tanto, al desarrollo histórico de las fuerzas productivas. Sin alienación del trabajo no hay progreso material a lo largo de la historia. Por eso Marx señala que «el desarrollo de las capacidades de la especie humana ocurre a costa de la mayoría de los individuos e incluso de la mayoría de las clases sociales»

(Marx [1862-1863a] 1989, 348): porque la humanidad ha de someterse a la

«forma de alienación más extrema» (Marx [1857-1858] 1986, 439) bajo el capitalismo para lograr, a través de él, el máximo desarrollo posible de su productividad social, y sólo entonces podrá desalienarse definitivamente bajo el comunismo (tal como desarrollaremos en el epígrafe 7.5).

4.4.2. Las limitadas posibilidades de un crecimiento equilibrado Que la reproducción ampliada del capital social conduzca a un aumento de la composición orgánica del capital y, por tanto, a una mayor subsunción real y a un incremento de la tasa de plusvalía no sólo es relevante por cuanto revela que, dentro del capitalismo, el trabajo vivo del obrero se hallará cada vez más alienado frente a su trabajo objetivado, sino porque también refleja que el capitalismo tenderá a ser inestable: si la

senda de crecimiento equilibrado presupone no sólo que se cumplan las tres condiciones anteriores (las cuales, a su vez, ni siquiera tendrían por qué cumplirse) sino, además, que la composición orgánica del capital y la tasa de plusvalía no cambien, entonces el capitalismo tenderá a arrojar endógenamente crecimientos desequilibrados que se traducirán en ciclos económicos (tal como desarrollaremos más extensamente en el capítulo 6 de este libro). Por consiguiente, cuando Marx expone la *posibilidad* de un crecimiento equilibrado dentro del capitalismo no está en absoluto pronosticando que ese crecimiento económico vaya a ser un crecimiento equilibrado: tan sólo ilustra, de manera muy simplificada y abstrayéndose de la práctica totalidad de las contradicciones internas que caracterizan el capitalismo, una simulación de senda de crecimiento equilibrado. Pero él mismo se mostraba muy crítico con los economistas clásicos justamente por limitarse a enfatizar la situación de equilibrio (de unidad entre los opuestos) olvidándose de todas las fuerzas contradictorias que han dado lugar y que siguen caracterizando esa relación:

Cuando una relación económica —y, por tanto, también la categoría que la expresa—

incluye opuestos, contradicciones e incluso la unidad de los opuestos, [James Mill]

enfatiza la unidad de las contradicciones y niega la existencia de contradicciones.

Transforma la unidad de los opuestos en la identidad directa de los opuestos (Marx

[1862-1863b] 1989, 278).

De ahí que no quepa interpretar a Marx como un teórico del

crecimiento económico equilibrado por mucho que sus esquemas de reproducción nos muestren la hipotética senda a través de la cual el capitalismo podría expandirse de manera equilibrada. Es más, incluso si se cumplieran todas las restrictivas condiciones anteriores que posibilitan el crecimiento equilibrado, por necesidad el capitalismo terminará topándose con un límite que lo llevaría al colapso: la ausencia de demanda suficiente para realizar todo el expansivo capital mercantil que se va produciendo

(nuevamente, en el capítulo 6 reflexionaremos más extensamente sobre esta cuestión).

Démonos cuenta de que la reproducción ampliada del capital social implica un incremento de la oferta de mercancías, lo que hace necesario, a su vez, un incremento de la demanda efectiva de todas ellas. En este sentido, Rosa Luxemburgo sostuvo que la acumulación de capital dentro del capitalismo debía hallarse inherentemente constreñida por falta de demanda efectiva: si la reinversión capitalista aumenta sostenidamente la oferta de mercancías, ¿quiénes pueden ser los compradores de ese creciente número de mercancías? No los trabajadores, que únicamente cobran el valor que permite la reposición de su fuerza de trabajo (y además su trabajo está crecientemente explotado), pero tampoco los capitalistas en su conjunto, quienes al fin y al cabo son quienes restringen su consumo (ahorran) para incrementar su inversión en capital. En sus propias palabras:

Para asegurar que la acumulación de capital continúa y que la producción se expande, hace falta una condición adicional: la demanda efectiva por las mercancías debe también incrementarse. ¿De dónde procederá este continuo incremento de la demanda? […]. No puede proceder de los capitalistas de los departamentos I y II […] porque la esencia de la acumulación es que los capitalistas se abstienen de consumir la parte de la plusvalía que ha de incrementarse continuamente, al menos en términos absolutos, y que utilizan para fabricar bienes para otras personas […]. La clase trabajadora en general no recibe de la clase capitalista más que una asignación equivalente a su capital variable, de modo que los bienes de consumo que compran los trabajadores sólo retornan a los capitalistas los salarios que les han pagado […] no más que eso. […] ¿Quién comprará las mercancías que incorporen la nueva plusvalía capitalizada? (Luxemburgo [1913] 1951, 131-33).

De acuerdo con Luxemburgo, esos compradores han de encontrarse necesariamente *fuera* del sistema capitalista, esto es, en sociedades no capitalistas que insuflen demanda exterior a la propia dinámica de acumulación capitalista:

Se necesitan consumidores externos distintos de los capitalistas. De modo que las condiciones inmediatas y vitales para la existencia de acumulación de capital es que haya consumidores no capitalistas de la plusvalía […]. La acumulación de capital, como proceso histórico, depende en todo caso de la presencia de estratos sociales y formas de organización social de carácter no capitalista (Luxemburgo [1913] [1951], 365-366) A partir de esta necesidad de una demanda exterior al propio capitalismo, se podría explicar la rivalidad colonialista e imperialista entre las principales potencias capitalistas durante el siglo

XIX y parte del XX: necesitaban conquistar mercados nuevos para poder proseguir con su

proceso de acumulación del capital. Y de ahí que la dinámica expansionista del capitalismo esté condenada a fracasar una vez que hayan desaparecido todas las formas sociales no-capitalistas y no disponga de mayores ámbitos hacia los que expandirse.

Esta crítica de Luxemburgo sobre los límites del capitalismo no es, sin embargo, correcta. Más allá del parcial aprovechamiento histórico que pueda hacerse de ella, es perfectamente concebible que el capitalismo continúe acumulando capital internamente sin necesidad de hallar consumidores externos al propio sistema capitalista con los que realizar su expansivo capital mercantil: como a continuación expondremos, es posible que cada capitalista, individualmente considerado, adquiera el capital mercantil de otros capitalistas y que, en agregado, la totalidad de la clase capitalista posibilite la circulación, reproducción y acumulación del capital social (Mandel 1978, 64-65). Para demostrarlo, partiremos de las ideas del economista protokeynesiano Michal Kalecki.

De acuerdo con Kalecki ([1933] 1971, 81-83), en una economía cerrada

y sin Estado, toda la producción nacional (medios de consumo y medios de producción) puede dividirse en renta para los trabajadores (salarios) y en forma de renta para los capitalistas (ganancias, entendiendo por tal todo ingreso no salarial). Es decir:

Salarios + *Ganancias*

= *Inversión* + *Consumo de trabajadores*

+ *Consumo de capitalistas*

Bajo la hipótesis adicional de que los trabajadores consumen toda su renta (es decir, *Salarios* = *Consumo de trabajadores*), entonces: *Ganancias* = *Inversión* + *Consumo de capitalistas*

Esta ecuación es la que lleva justamente a Kalecki a afirmar que «los

capitalistas ganan lo que gastan». Esencialmente, lo que está diciendo es que la plusvalía de los capitalistas se realiza gracias tanto al gasto en consumo de los capitalistas cuando a su gasto en inversión, esto es, a la compra de medios de consumo y de medios de producción por parte de los capitalistas.

Y si, como sugiere Kalecki, añadimos la hipótesis adicional de que el consumo de los capitalistas también es igual a cero, entonces:

$$II^{T}_{c+v+s}$$

$$II^{K}_{c+v+s}$$

$$(I_v + II_v) + (I_c + II_c + I_s + II_s) = I_{c+v+s} + II^{T}_{c+v+s} + II^{K}_{c+v+s}$$

$$(I_v + II_v) = II^{T}_{c+v+s}$$

$$I_c + II_c + I_s + II_s = I_{c+v+s} + II^{K}_{c+v+s}$$

$$I_s + II_s = II^{K}_{c+v+s}$$

Ganancias = Inversión

O dicho de otra forma, las ganancias actuales de los capitalistas vienen determinadas por el volumen de inversión previo de los propios capitalistas, de modo que siempre que los agentes económicos deseen acumular capital adicional adquiriendo nuevas mercancías (inversión), se podrá realizar monetariamente el capital mercantil previo. En cierto modo, lo que se estaría produciendo es una reinversión permanente del ahorro de los agentes económicos para incrementar la capitalización de una economía, llevándola a aumentar su capacidad de producción potencial de bienes de consumo aun cuando esos bienes de consumo carezcan de demanda real. Mientras el flujo de nueva inversión siga llegando a las industrias productoras de bienes de inversión, los capitalistas seguirán amasando beneficios susceptibles de ser reinvertidos en producir nuevos medios de producción: no es necesario que nadie consuma expansivamente para realizar monetariamente el capital mercantil.

El esquema conceptual de Kalecki podemos traducirlo en términos marxistas si equiparamos inversión con $Ic + v + s$, consumo con $IIc + v$

$+ s$, salarios con $Iv + IIv$ y «ganancias» con plusvalía más recuperación del capital constante adelantado (estrictamente la ganancia sólo sería la plusvalía), a saber, $Ic + IIc + Is + IIs$. Siendo así, y si dividimos el consumo agregado entre consumo de los trabajadores (

) y consumo de los

capitalistas (

), tendremos que:

Si, como asume Kalecki,

, entonces:

En reproducción simple, $Ic + IIc = Ic+v+s$ y

. Con

acumulación de capital, sin embargo, una porción $\alpha\ k$ de $Is + IIs$ no se destina a adquirir sino una mayor cantidad de $Ic+v+s$. En el extremo que plantea Kalecki ($\alpha\ k = 1$), esto es, en ausencia de consumo por parte de los capitalistas, podría darse perfectamente el caso de que:

$Ic + IIc + Is + IIs = Ic+v+s$ Es decir, que los ingresos de los capitalistas (todos aquellos que no son ingresos salariales) pueden llegar a destinarse a adquirir todos los medios de producción fabricados por el departamento I. En tal caso, la acumulación de capital podría continuar de manera ininterrumpida: todas las mercancías serían adquiridas recurrentemente por los propios capitalistas deseosos de seguir acumulando capital. Serían, pues, los diferentes capitalistas entre sí los que demandarían su propio capital mercantil y, al permitir su circulación, continuarían acumulándolo.

Ahora bien, que el capitalismo no necesite de fuentes de demanda externas al propio capitalismo no significa que el proceso anterior en el que los capitalistas reinvierten sus ingresos en realizar la parte de su capital mercantil que no adquieren los trabajadores vaya a desarrollarse sin perturbaciones (si en algún momento algunos capitalistas dejan de reinvertir lo suficiente, el capital mercantil agregado no podrá realizarse en su totalidad y ello puede conducir a caídas adicionales de la inversión que dificulten aún más la realización del capital mercantil). Tampoco significa, además, que este proceso de acumulación de capital vaya a ser indefinido si los incentivos de los capitalistas a seguir rentabilizando su capital van

agotándose. En el capítulo 6 mostraremos cómo la progresiva acumulación de capital contribuirá a reducir la tasa general de ganancia dentro del sistema capitalista, lo que amplificará las perturbaciones cíclicas de la acumulación de capital y, en última instancia, llevará al colapso de la inversión capitalista.

Cuanto más capital se haya acumulado, más complicado será acumular nuevo capital.

En definitiva, el proceso de circulación del capital social exacerba las contradicciones internas del propio capitalismo: por un lado, pauperiza crecientemente a los trabajadores al tiempo que incrementa su

productividad; por otro, vuelve la acumulación de capital más dependiente de la nueva demanda de inversión para acumular nuevo capital cuando ésta se ve crecientemente obstruida por la propia acumulación de capital. Es decir, el capitalismo reproduce y amplifica sus propias condiciones de existencia pero lo hace alimentando sus contradicciones internas que terminan asesinándolo:

Una vez que existe el capital, el modo de producción capitalista evoluciona de tal manera que mantiene y reproduce la separación [entre el trabajador y los medios de producción]

a una escala constantemente creciente hasta que ocurra una reversión histórica (Marx

[1862-1863b] 1989, 405) [énfasis añadido].

«Una vez que existe el capital», éste se autorreproduce a una escala cada vez mayor. Pero ¿cómo llego a existir originariamente el capital? Si el capitalismo requiere de la separación entre el obrero y los medios de producción y es el capitalismo quien perpetúa y ensancha esa separación,

¿acaso no estamos ante un típico dilema del huevo y la gallina? ¿Fue primero el capitalismo o la separación entre el obrero y los medios de producción? ¿O más bien hubo acontecimientos exógenos al propio capitalismo que generaron la separación entre trabajador y medios de producción, sentando las bases a la emergencia del capitalismo? Esta cuestión es la que Marx pretende resolver con su teoría sobre la acumulación originaria del capital.

4.5. La acumulación originaria del capital

Si los capitalistas son capaces de acumular capital es porque pueden extraer la plusvalía a los trabajadores, pero si pueden extraer la plusvalía a los trabajadores es porque ellos ya disponen de un capital productivo del que los trabajadores carecen (y debido a lo cual éstos se ven forzados a vender su fuerza de trabajo como una mercancía). En otras palabras, el capital presupone la existencia del capital. ¿Cómo escapar de este razonamiento aparentemente circular? El propio Marx reconoce que ese proceso de acumulación de capital basado en la explotación de la fuerza de trabajo «ha de tener algún tipo de comienzo […] que fuera independiente de la apropiación del trabajo no pagado a otras personas» (C1, 23, 714). Y ese origen del capitalismo, independiente de las propias dinámicas de explotación y acumulación capitalistas, es lo que Marx denomina acumulación primitiva u originaria del capital, es decir, «una acumulación de capital que no es el resultado del modo de producción capitalista, sino su punto de partida» (C1, 26, 873).

Fuera del capitalismo puede haber dinero y mercancías, pero, fuera del capitalismo, ni el dinero ni las mercancías constituyen capital (Marx [1862-1863b] 1989, 405]: devienen capital cuando se insertan en unas relaciones socioeconómicas concretas que están caracterizadas por la polarización y el enfrentamiento entre dos tipos de propietarios de mercancías. A saber: por un lado, los dueños del dinero, de los medios de producción y de los medios

de consumo y, por otro, los dueños de la fuerza de trabajo. Por consiguiente, el capitalismo presupone que tanto capitalistas como trabajadores son *propietarios* de las mercancías que venden en el mercado —y, por tanto, ambos entran en una relación de intercambio donde son jurídicamente iguales (C1, 6, 280)— pero, a su vez, también presupone que los trabajadores *no son dueños* de los medios de producción: precisamente porque los trabajadores son dueños de su fuerza de trabajo pero no son dueños de los medios de producción se ven forzados a venderles a los capitalistas lo único que poseen, es decir, su fuerza de trabajo como mercancía, y los capitalistas, que monopolizan los medios de producción, pueden adquirirla por un valor inferior al que ese obrero generará durante la jornada laboral. En este sentido, los historiadores burgueses, afirma Marx, suelen explicar con bastante detalle cómo los trabajadores se fueron emancipando de la servidumbre y de los gremios hasta devenir formalmente libres para vender su fuerza de trabajo, pero esos mismos historiadores no explican cómo los capitalistas devinieron propietarios de los medios de producción y cómo los trabajadores acabaron desposeídos de esos medios de producción a pesar de que esa historia «esté escrita en los anales de la humanidad con letras de sangre y

fuego» (C1, 26, 875). Estudiar el origen del capital equivale, por tanto, a estudiar la aparición de la fuerza de trabajo como mercancía.

Como decíamos, al proceso histórico por el que se fraguó el divorcio entre el trabajador y su propiedad sobre los medios de producción Marx lo denomina «acumulación originaria de capital» (C1, 26, 874-875; C1, 32, 927). Mientras que los procesos de reproducción y acumulación de capital que hemos expuesto con anterioridad representan un «proceso continuado»

dentro del capitalismo, la acumulación originaria «constituye un proceso histórico distintivo, […] [es] el proceso de la emergencia del capital y la transición de un modo de producción a otro modo de producción» (Marx

[1862-1863b] 1989, 406). La acumulación originaria arranca, pues, al margen de las dinámicas propias del capitalismo y, más concretamente, arranca con la expropiación de la tierra de los agricultores: un proceso que Marx expondrá —a efectos meramente ilustrativos, pues su objetivo no es hacer historiografía, sino explicar los rasgos distintivos del origen de todo modo de producción capitalista— a partir del caso inglés (C1, 26, 876).

De acuerdo con Marx, durante el siglo XIV, la mayoría de los ingleses

eran agricultores que disponían de tierras propias y que a su vez disfrutaban

de acceso a tierras comunales (C1,27, 877), pero durante las últimas décadas de esa centuria comenzaron a producirse lo que actualmente se conoce como

«los cercamientos de los Tudor» (*Tudor enclosures*): el incremento del precio de la lana en Flandes condujo a que los señores feudales expulsaran a los siervos de las tierras de cultivo para reconvertirlas en tierras de pasto para el ganado, proletarizando consecuentemente a esos siervos expulsados (C1, 27, 878-879). Procesos similares de expulsión —y consiguiente proletarización— de agricultores se vivieron con la expropiación masiva de los monasterios durante La Reforma en el siglo XVI (C1, 27, 881-882), con la privatización de tierras en favor de los señores feudales durante la Restauración de los Estuardo en el siglo XVII, con la privatización de tierras estatales en favor de los capitalistas de la época tras la Revolución Gloriosa y el acceso al trono de Guillermo de Orange a finales del siglo XVII (C1, 27, 884-885) o con la apropiación de tierras por parte de los jefes de

los clanes celtas en Escocia durante el siglo XIX (C1, 27, 890-891). Pero, entre todos esos episodios, destaca muy especialmente la expropiación de las tierras comunales que se produjo desde mediados del siglo XVIII a través de las Leyes de Cercamiento aprobadas por el Parlamento inglés: los grandes terratenientes se fueron quedando las tierras de labranza que hasta entonces habían sido de acceso libre para los aldeanos y, al hacerlo, los abocaron a migrar hacia las ciudades y proletarizarse (C1, 27, 885-887). En conjunto, pues, los agricultores fueron despojados de sus tierras por diversas vías a lo largo de la historia inglesa, convirtiéndoles poco a poco en obreros que se veían forzados a vender su fuerza de trabajo para sobrevivir por carecer de tierras en las que seguir produciendo por sí solos (C1, 27, 895).

A su vez, cuando todo ese personal desplazado del campo emigró a las

ciudades, se produjeron dos efectos adicionales. Primero, la oferta de trabajadores devino muy superior a su demanda (sobrepoblación relativa), generándose en un comienzo masas de depauperados y vagabundos contra los que las autoridades inglesas aprobaron una represiva legislación que autorizaba incluso a su encarcelamiento o tortura (C1, 28, 896-899); posteriormente, conforme esas masas se fueron proletarizando, la legislación se dirigió a controlar sus salario (evitando subidas excesiva del mismo) y a limitar su capacidad de asociación y sindicalización (C1, 28, 900-903).

Segundo, el cambio en el régimen de propiedad en el suelo agrario permitió incrementar la productividad del campo, de modo que un menor número de agricultores pasó a ser necesario para producir mucho más que antes (C1, 30,

908) y, a su vez, esa producción agraria se mercantilizó, esto es, pasó a venderse o como medio de subsistencia (para alimentar a los obreros industriales) o como medio de producción (para abastecer a la industria con materias primas) (C1, 30, 910-911).25

En la medida en que enormes masas de individuos quedaron privados

del acceso a los medios de producción y en la medida en que esos medios de producción se concentraron en las manos de unas pocas personas, la sociedad quedó dividida en dos clases: la clase de los desposeídos, obligados a vender su fuerza de trabajo para poder sobrevivir (Heinrich [2004] 2012, 92) son los asalariados o proletarios; la clase de los propietarios de los medios de producción, capaces de explotar a los proletarios adquiriendo su fuerza de trabajo, son los burgueses o capitalistas. Una vez instituida la estructura

económica del capitalismo, éste ya es capaz de autorreproducirse explotando al trabajo (C1, 23, 716): sus propias dinámicas contribuyen a perpetuarlo. Pero esa estructura económica que posibilita la reproducción y ampliación del capital ha de imponerse inicialmente por la fuerza: no es el punto de partida natural de cualquier sociedad en cualquier momento del tiempo, sino el resultado de un proceso histórico concreto por el que se despojó violentamente a la mayor parte de la población de los medios de producción y, en consecuencia, se polarizó a la sociedad entre proletarios y burgueses. «No hay capitalismo sin una expropiación (inevitablemente violenta y "artificial") de las condiciones generales de trabajo de una población» (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 374).

4.6. Conclusión

El capitalismo surge con la expropiación de los medios de producción a la mayoría de la población por parte de una minoría de individuos y se reproduce a sí mismo perpetuando esta separación entre los medios de producción y los trabajadores. Al hacerlo, segmenta estructuralmente a la sociedad en dos grupos: los propietarios de los medios de producción y los desposeídos que únicamente pueden trabajar socialmente vendiéndoles su fuerza de trabajo a los primeros. Es decir, el capitalismo —como todos los modos de producción históricos que lo precedieron— es una economía clasista, que divide estructuralmente a la población en clase capitalista y clase obrera, y que se basa en la continua explotación de ésta por aquélla. El explotado no es ningún obrero particular, sino todos ellos en conjunto; a su

vez, el explotador no es ningún capitalista específico, sino todos ellos a la vez. En realidad, es el Capital, a través de sus personificaciones en forma de capitalistas, quien explota al Trabajo (asalariado), representado por sus personificaciones en forma de obreros (Íñigo Carrera 2013, 14).

Sin embargo, una vez que introducimos la segmentación de la

economía en clases sociales antagónicas —clase capitalista y clase obrera—, entonces el proceso de producción y distribución de mercancías —y, por tanto, la distribución social del trabajo y de los frutos del trabajo— cambia profundamente con respecto al escenario imaginario de una economía mercantil no capitalista donde todos los productores independientes se relacionan en pie de igualdad. Y cambia no sólo por las dinámicas contradictorias *entre clases* —que darán lugar al fenómeno de la explotación y a la creciente

pauperización de la clase trabajadora que hemos estudiado en los capítulos 3 y 4—, sino también por las dinámicas *dentro de* cada clase.

Por un lado, los obreros *competirán* entre ellos como vendedores de la mercancía fuerza de trabajo, lo que repercutirá sobre el precio de la misma, es decir, sobre los salarios; por otro, los capitalistas *competirán* entre ellos como como compradores de la fuerza de trabajo y, por tanto, competirán por explotar al Trabajo y apropiarse de la correspondiente plusvalía. Y esa competencia dentro de cada clase modificará los términos en los que se producen y distribuyen las mercancías.

Ahora bien, la segmentación social de la población en clases sociales no sólo engendra relaciones competitivas dentro de cada clase, sino también relaciones cooperativas en forma de intereses comunes y de lazos de solidaridad. Ésa será la base de la lucha de clases que se desarrollará dentro del capitalismo conforme las contradicciones de este sistema se vayan agravando y, por tanto, las formas sociales constriñan, en lugar de potenciar, la expansión de la producción material.

Justamente ése será nuestro objeto de análisis en el siguiente capítulo: cómo la competencia interna entre capitalistas y entre trabajadores lleva a que las mercancías se produzcan y distribuyan no según sus valores sino según sus precios de producción. Pero a su vez, también, cómo la estructura de propiedad dentro del capitalismo engendra, aun de manera inconsciente para sus miembros, dos clases sociales compactas con intereses objetivamente antagónicos cuya interacción dialéctica terminará por enterrar el capitalismo cuando éste haya completado su función histórica.

5

La distribución de la producción agregada entre clases sociales

Todo modo de producción es un conjunto de relaciones sociales que estructuran los términos de la producción y la distribución de valores de uso entre los seres humanos. En los capítulos anteriores hemos analizado con cierto detenimiento la forma social que adoptan las relaciones de *producción* dentro del capitalismo. En particular, la inmensa mayoría de los valores de uso adoptan la forma social de la mercancía y, más específicamente, la mercancía primero como valor y, más tarde, la mercancía como un valor que busca autorrevalorizarse mediante su circulación continuada, es decir, como capital. El capital toma el control del proceso de trabajo y lo convierte en un proceso de

valorización merced al cual él mismo se autorrevaloriza a través de la explotación del trabajo.

Sin embargo, en los capítulos anteriores apenas hemos analizado la forma social de las relaciones de distribución dentro del capitalismo. En los capítulos 1 y 2, estudiamos cómo la distribución de valores, dentro de sociedades mercantiles no capitalistas, se efectúa a través del intercambio de mercancías y respetando escrupulosamente la ley del valor. A su vez, en los capítulos 3 y 4 pusimos de manifiesto los términos de la gran distribución del valor *entre clases sociales*, esto es, entre proletarios y capitalistas: los proletarios reciben la masa salarial (valor suficiente como para reproducir su capacidad laboral) y los capitalistas reciben la masa de plusvalía (el valor correspondiente al plusproducto agregado). Sin embargo, partiendo de esa gran división del producto social entre clases sociales, entre obreros y capitalistas, el valor puede distribuirse subdividiéndose adicionalmente (Rubin [1923] 1990, 32): por ejemplo, un capitalista industrial puede pagarle

«intereses» a otro capitalista prestamista, distribuyéndole así parte de la plusvalía que ha extraído a la clase trabajadora. A la postre, los capitalistas no se apropian de la plusvalía directamente sino a través de la circulación del capital: y, a lo largo de la circulación del capital, la masa de plusvalía obtenida por el conjunto de la clase capitalista se distribuye a cada uno de los capitalistas individuales de manera fragmentaria y bajo distintas formas y denominaciones. Cada capitalista no recibe un ingreso bajo el nombre de

«plusvalía», sino ingresos variados tales como «beneficios industriales»,

«beneficios comerciales», «intereses», «alquileres», etc. Pero, en realidad, todos esos ingresos no dejan de ser formas fragmentarias de la masa agregada de plusvalía: formas fragmentarias detrás de las cuales se *oculta* su origen común basado en la plusvalía, esto es, en la explotación del trabajo.

Analizar «la plusvalía independientemente de sus formas particulares: beneficio, interés, renta del suelo…» es una de las principales aportaciones de *El capital* para el propio Marx ([1867] 1987, 407) y no haber sabido relacionar el estudio de esas formas particulares de la plusvalía con el análisis de la plusvalía «en su forma pura» ha sido, también a juicio de Marx, un importante error cometido «por todos los economistas» (Marx

[1862-1863] 1988, 348). Sólo mostrando que los beneficios, los

intereses o las rentas de la tierra son, en realidad, fragmentos de la masa de plusvalía agregada cabrá mostrar el auténtico origen de esos ingresos: a saber, la explotación del trabajador.

Éste es precisamente el propósito principal del tercer volumen de *El capital*: bajo el subtítulo de *Die Gestaltungen des Gesammtprozesses* [Las formas fragmentarias del proceso general], Marx trata de mostrarnos cómo el conjunto de ingresos que obtiene el capital en sus diversas manifestaciones son en realidad teselas de un mosaico mucho más amplio, a saber, la masa de plusvalía agregada que le es arrebatada por la clase capitalista a la clase trabajadora (Moseley 2015, 5-6). Sólo entendiendo cómo la masa agregada de plusvalía se descompone y se distribuye *dentro de* la clase capitalista podremos comprender por qué, en última instancia, todos esos ingresos son retrotraíbles a la explotación del trabajo. Porque ése, y no otro, es el contenido social de las relaciones de distribución dentro del capitalismo: la explotación del conjunto de trabajadores por parte el conjunto de capitalistas, aun cuando ese contenido pueda adoptar formas diversas que lo oculten.

Con todo, y aunque sean el conjunto de capitalistas quienes exploten al conjunto de obreros, para analizar el reparto de la masa agregada de plusvalía entre cada uno de los distintos capitalistas, hay que partir de una característica fundamental de sus relaciones de producción dentro del sistema capitalista: la producción descentralizada por parte de capitales en competencia. Precisamente porque el conjunto de la clase capitalista explota al conjunto de la clase trabajadora pero no pactan entre sí los términos de reparto de la masa agregada de plusvalía, cada capitalista tratará de

maximizar la porción de la masa agregada de plusvalía que obtiene, aun a costa del resto de los capitalistas: es decir, los diferentes capitalistas competirán entre ellos (en lugar de cooperar cartelizadamente) por apropiarse de la masa de plusvalía agregada. Y esa competencia entre capitalistas por apropiarse de la plusvalía agregada modificará los términos del intercambio de las mercancías dentro del capitalismo, es decir, hará que las mercancías no se intercambien según sus valores sino según lo que Marx denominará «precios de producción». Las mercancías sólo se

intercambiarían según sus valores (esto es, según su propio tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas) si los capitalistas no compitieran por la plusvalía y, por tanto, si cada capitalista se quedara únicamente con la plusvalía contenida en su propio capital mercantil: pero al competir todos ellos por la masa agregada de plusvalía, la competencia modificará estructuralmente los términos del intercambio

entre mercancías.

¿Por qué Marx empieza analizando la circulación del capital como si no existiera la competencia para luego modificar ese supuesto de partida y añadir la competencia? Porque «la relación entre muchos capitales sólo podrá quedar clara después de haber analizado lo que todos ellos tienen en común como capitales» (Marx [1857-1858] 1986, 440-441). Y lo que todos los capitales tienen en común es que todos ellos son masas de valores que buscan revalorizarse mediante la explotación del trabajo asalariado: sólo después de haber estudiado cómo la plusvalía emerge de la contradicción entre Capital y Trabajo (en términos generales), tiene sentido analizar las especificidades propias de los capitales en competencia.

En las siguientes páginas, por consiguiente, mostraremos cómo la competencia entre capitalistas por la apropiación de la plusvalía lleva a que las mercancías se intercambien según sus precios de producción, los cuales serán magnitudes diferentes pero retrotraíbles a sus valores, y cómo el intercambio de las mercancías según los precios de producción

proporcionará unos determinados ingresos a los capitalistas que a su vez serán retrotraíbles al reparto de la masa agregada de plusvalía.

5.1. Los precios de producción

El objetivo de cada capitalista es maximizar la revalorización de su capital a través del circuito $D – M \dots P \dots M´ – D´$. Es decir, cada capitalista adquiere mercancías, incluyendo la fuerza de trabajo, y produce una suma

revalorizada de valor que se realiza circulando en el mercado. Ahora bien, el mercado dentro del que se realizan las mercancías es un mercado capitalista, es decir, un mercado donde las mercancías no se intercambian sólo como mercancías (algo propio de la circulación simple), sino como productos del capital (C3, 10, 275). Siendo así, todos los capitalistas intercambiarán sus mercancías tratando de maximizar la revalorización de su capital, es decir, todos invertirán sus capitales en aquellos sectores productivos en los que la tasa de ganancia sea más elevada y todos desinvertirán sus capitales de aquellos sectores económicos en los que la tasa de ganancia sea más baja.

Pero, al hacerlo, se incrementará la oferta de mercancías con una mayor tasa de ganancia y se reducirá la oferta de mercancías con una

menor tasa de ganancia: es decir, los precios de las primeras mercancías caerán (reduciendo consecuentemente su tasa de ganancia) y los precios de las segundas mercancías subirán (aumentando consecuentemente su tasa de ganancia).

Por tanto, al intercambiar las mercancías como productos del capital —al intentar maximizar la tasa de ganancia sobre el capital adelantado para producir cada mercancía— la competencia entre capitalistas inducirá una igualación de las tasas de ganancia de todos los sectores de la economía y esa igualación de las tasas de ganancia influirá sobre los precios de equilibrio a los que se intercambian las mercancías.

Por ejemplo, si una mercancía se ha fabricado con 90 onzas de capital

constante, 10 onzas de capital variable y 10 onzas de plusvalía, tendrá un valor de 110 onzas y la tasa de ganancia que cosechará el capitalista al venderla será del 10 %; si otra mercancía se ha fabricado con 70 onzas de capital constante, 130 onzas de capital variable y 130 onzas de plusvalía, tendrá un valor de 330 onzas pero su tasa de ganancia será del 65 %. Si la ley del valor rigiera inflexiblemente (tres unidades de la primera mercancía se intercambian por una unidad de la segunda), entonces el primer capitalista lograría una tasa de ganancia inferior a la del segundo, lo cual resultaría incompatible con su objetivo de maximizar beneficios: por tanto, el primer capitalista tendería a desinvertir en la producción de la primera mercancía (elevando su precio de equilibrio) para incrementar la inversión en la producción de la segunda mercancía (reduciendo su precio de equilibrio).

¿Cuándo se detendrá este proceso de desinversión en la primera mercancía y de inversión en la segunda? Cuando las tasas de ganancia que puedan lograrse a través de ambas mercancías sean la misma. Así, si la primera mercancía se vendiera no por 110 onzas sino por 146,6, el capitalista lograría

una tasa de ganancia del 46,6 %; a su vez, si la segunda mercancía se vendiera no por 330 onzas sino por 293,3, el capitalista lograría también una tasa de ganancia del 46,6 %, de modo que no habría incentivos a mover el capital de un sector a otro.

Dicho de otra manera, la ley del valor, que Marx expone en el primer

volumen de *El capital* y que nosotros desarrollamos en el primer capítulo de este primer tomo, no es *directamente* aplicable a las

relaciones de producción y distribución capitalistas caracterizadas por la competencia entre los propios capitales: la ley del valor sólo sería directamente aplicable en un mundo de productores independientes no capitalistas o en un mundo donde los capitalistas no compitieran entre sí por la masa de plusvalía agregada de la economía. En presencia de capitales y de competencia entre capitales por el reparto del excedente social, la ley del valor conduciría a asignación subóptimas del trabajo social (Bródy 1970, 70-76). Por ello, y dada la existencia de competencia entre capitales, las mercancías se intercambiarán a unos precios de equilibrio distintos de sus valores de cambio monetarios: a esos precios de equilibrio propios de una economía capitalista con competencia entre capitales los denominaremos «precios de producción», y serán los términos de intercambio de las mercancías que permitirán que cada capitalista revalorice su capital a la misma tasa que el resto de los capitalistas. Pero ¿cómo se conforman esos precios de producción? Para transformar los valores de las mercancías en sus precios de producción debemos empezar analizando la tasa de ganancia.

5.1.1. La tasa de ganancia

El valor de una mercancía es igual al tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla, esto es, a la suma del capital constante consumido (*cc*), del capital variable consumido por unidad de tiempo (*vc*) y de la plusvalía: $cc + vc + s$. Pero el valor de una mercancía no coincide con su coste de producción para el capitalista: a la postre, el capitalista sólo ha de desembolsar el capital contante y el capital variable para producir, puesto que la plusvalía es un tiempo de trabajo del que se apropia pero que no remunera (C3, 1, 118). Llegamos así al concepto de «precio de coste»: $k = cc$

$+ vc$.

$$p' = \frac{s}{c_a + v_a}$$

Como decimos, la diferencia entre el valor y el precio de coste de una mercancía es la plusvalía. Desde el punto de vista del proceso de valorización, la plusvalía no es más que un incremento de valor sobre el capital variable, a saber, una porción no remunerada del tiempo de trabajo.

Sin embargo, el capitalista tenderá a reputar la plusvalía no como un valor generado por el capital variable, sino como un valor generado

por el conjunto del capital que él ha invertido, es decir, por el capital constante y el capital variable (C3, 1, 124-125). A los ojos del capitalista, pues, la plusvalía remunera ambos tipos de capital, pues ambos son de naturaleza complementaria: no es posible explotar al capital variable sin contar con capital constante y no es posible transformar el capital constante sin disponer de capital variable (C3, 2, 133).

Así, a la diferencia entre el precio de equilibrio de una mercancía y su precio de coste la denominaremos «beneficio» o «ganancia» (de manera indistinta) y, por definición, será igual a la plusvalía cuando todas las mercancías se vendan a sus valores. Dicho de otro modo, si denotamos el beneficio como p, tanto podemos decir que el valor de una mercancía es igual a $cc + vc + s$ como a $cc + vc + p$ (siempre que las mercancías, repetimos, se vendan a su valor y, por tanto, $s = p$): en tal caso, pues, el beneficio será

«lo mismo que la plusvalía pero adoptado una forma mistificada» (C3, 1, 127). Es decir, la plusvalía será la esencia invisible que se oculta detrás de la forma visible de la ganancia (C3, 2, 134) pero esa forma visible constituirá una percepción errónea de la realidad: la ganancia no es generada por la totalidad del capital adelantado, sino sólo por el capital variable. Dada esa mistificación, sin embargo, al capitalista sólo le preocupará la ganancia y no la plusvalía per se: cuando invierte su capital no pretenderá tanto apropiarse de la plusvalía cuanto generar un beneficio (C3, 1, 126-127). Hacia lo que se enfoca no es a maximizar su tasa de explotación ($s´$) sino a maximizar su tasa de ganancia ($p´$), que, en su versión diacrónica y con una única rotación del capital circulante por unidad de tiempo, quedaría definida como (C3, 2, 133):

Por ejemplo, si un capitalista que invierte 800 gramos de oro en capital constante circulante y 200 en capital variable se apropia de una plusvalía de

$$\left(\frac{s}{v_a} = \frac{200}{200} = 100\ \%\right)$$

$$\left(\frac{s}{c_a + v_a} = \frac{200}{800+200} = 20\ \%\right)$$

$$p' = s' * \frac{v_a}{c_a + v_a} = s' * \frac{1}{\left(1 + \frac{c_a}{v_a}\right)}$$

200 gramos de oro, la tasa de plusvalía será del 100 %

,

pero la tasa de ganancia será del 20 %

. Y, como

decimos, el capitalista busca maximizar su tasa de ganancia, no su tasa de plusvalía.

¿Cuál es la relación entre la tasa de plusvalía y la tasa de ganancia? La tasa de ganancia no es más que la tasa de plusvalía multiplicada por el peso que tiene el capital variable dentro del capital total de una compañía o, lo que es idéntico, la tasa de plusvalía dividida entre uno más la composición orgánica del capital (*c/ v*):

Así que, por un lado, la tasa de plusvalía será siempre, por necesidad, mayor que la tasa de beneficio (C3, 3, 142), salvo cuando el capital constante sea igual a cero, en cuyo caso serán iguales (C3, 15.1, 349); por otro, la tasa de ganancia será tanto menor cuanto mayor sea el peso del capital constante en la composición orgánica del capital. De ahí que, partiendo de una determinada tasa de ganancia, de una determinada tasa de plusvalía y de una determinada composición orgánica del capital (caso 1 o caso base en la Tabla 5.1), podamos establecer las siguientes relaciones entre estas tres variables: la tasa de ganancia variará tanto como la tasa de plusvalía si la composición orgánica del capital se mantiene constante (caso 2); variará sobreproporcionalmente a la tasa de plusvalía si la composición orgánica del capital cae, esto es, si el capital variable gana peso frente al constante (caso 3); variará infraproporcionalemente (caso 4), o incluso de un modo inversamente proporcional (caso 5) a la tasa de plusvalía si la composición orgánica del capital aumenta; y, por último, la tasa de ganancia se mantendrá constante siempre que la tasa de plusvalía y varíen en la misma proporción (caso 6). Este último caso es, además, interesante porque pone de manifiesto que una misma tasa de ganancia puede alcanzarse con tasas de plusvalía muy dispares (C3, 3, 160).

Tabla 5.1

	c_a	v_a	s	$1+\frac{c_a}{v_a}$	TASA DE PLUSVALÍA	TASA DE GANANCIA
Caso 1 (o base)	800	200	200	5	100 %	20 %
Caso 2	800	200	400	5	200 %	40 %
Caso 3	600	400	800	4	200 %	80 %
Caso 4	850	150	300	6,67	200 %	30 %
Caso 5	950	50	100	20	200 %	10 %
Caso 6	900	100	200	10	200 %	20 %

Por tanto, mercancías que proporcionen una misma tasa anual de plusvalía proporcionarán distintas tasas anuales de ganancia si son producidas con distintas composiciones orgánicas del capital… y *si las mercancías se venden a sus valores* (C3, 1, 127; C3, 8, 249), algo que únicamente puede ocurrir en una economía donde los productores vendieran sus mercancías como mercancías (M-D-M) y no como capitales (D-M-D').

En una economía mercantil no capitalista, cada productor sería por definición indiferente respecto a la plusvalía contenida en su mercancía (C3, 10, 275-276) y sólo estaría interesado en intercambiar su mercancía por otra de idéntico valor (que requiera el mismo tiempo de trabajo socialmente necesario para ser producida). Por ejemplo, un productor independiente I podría fabricar una mercancía con un valor de 120 gramos de oro si ésta contuviera 80 gramos de capital constante + 20 gramos de capital variable +

20 de plusvalía (que en este caso se quedaría el propio productor independiente); a su vez, otro productor independiente II podría fabricar una mercancía con un valor de 60 gramos de oro que contuviera 20 de capital constante + 20 de capital variable + 20 de plusvalía (también en su poder).

La tasa de ganancia que lograría el trabajador I sería del 20 % y la que lograría el trabajador II sería del 50 %, pero a ambos les daría igual su respectiva tasa de ganancia puesto que su único objetivo sería intercambiar sus no-valores de uso propios por los valores de uso ajenos y tal intercambio se efectuaría según el tiempo de trabajo requerido para fabricar cada una de esas mercancías, esto es, 1 unidad de la mercancía I a cambio de 2 unidades de la mercancía II (C3, 10, 276-277).

Por el contrario, en una sociedad capitalista donde los productores no intercambian las mercancías como simples mercancías sino como capitales, el objetivo del capitalista pasa a ser el de revalorizar su

capital al ritmo más acelerado posible, de manera que dos productores capitalistas no pueden ser indiferentes entre producir y comercializar la primera o la segunda

mercancía. Por eso, si la primera mercancía proporciona una tasa de ganancia del 20 % y la segunda mercancía una tasa de beneficio del 50 %, los capitalistas dejarán de producir la primera y pasarán a producir la segunda (C3, 10, 297). La desinversión en la producción de aquella mercancía que proporciona la menor tasa de ganancia hará que su precio de mercado se eleve estructuralmente por encima de su valor (menor oferta, mayor precio) y, a su vez, la mayor inversión en la producción de aquella mercancía que proporciona la mayor tasa de ganancia hará que su precio se reduzca estructuralmente por debajo de su valor (mayor oferta, menor precio).

Dicho de otro modo, en un mercado capitalista, los capitalistas no venden las mercancías a sus valores, sino a precios que normalmente se ubican por encima o por debajo de sus valores (C3, 1, 127-128). Si una mercancía se vende por debajo de su valor, eso equivaldrá a que parte de su plusvalía será apropiada por el comprador, reduciendo las ganancias del vendedor; si una mercancía se vende por encima de su valor, eso equivaldrá a que el vendedor se apropiará de parte de la plusvalía de la mercancía adquirida, incrementando sus propias ganancias (C3, 2, 134). Nótese que vender una mercancía por debajo de su valor no equivale necesariamente a venderla a pérdida: siempre que el capitalista venda por encima del precio de coste, cosechará una ganancia, sólo que ésta será inferior a la plusvalía generada en su propio proceso de producción (C3, 1, 128).

5.1.2. La transformación de los valores en precios de producción

Al precio de equilibrio al que se tienden a intercambiar las mercancías en el mercado capitalista —por encima o por debajo de sus valores— lo denominaremos precio de producción. Estos precios de producción, a diferencia de los valores de las mercancías tal como son determinados por el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlas, sí garantizan una misma tasa de ganancia para todos los productores, de modo que no hay incentivos para que ningún capitalista migre su capital desde la producción de una mercancía a la de otra. Ahora bien, ¿cómo opera exactamente ese proceso de transformación de los valores en precios de producción?

Empecemos con un ejemplo sencillo (C3, 9, 254-255): imaginemos cinco sectores productivos (Tabla 5.2), todos ellos han invertido la misma cantidad de capital (100 onzas) pero cada uno lo ha hecho con

su propia

	c	v	s	$k = c + v$	$Va = c + v + s$	$s' = s/v$	$p' = s/c + v$
I	80	20	20	100	120	100 %	20 %
II	70	30	30	100	130	100 %	30 %
III	60	40	40	100	140	100 %	40 %
IV	85	15	15	100	115	100 %	15 %
V	95	5	5	100	105	100 %	5 %

composición orgánica del capital y todos ellos disfrutan de la misma tasa de explotación (100 %). Además, en todos los casos el capital constante es plenamente circulante y rota una sola vez por unidad de tiempo. Así, siendo el capital constante c, el capital variable v, la plusvalía s, el precio de coste k, el valor Va, la tasa de explotación s' y la tasa de ganancia p', tendremos que: **Tabla 5.2**

Como podemos observar en la tabla, si cada una de las cinco mercancías se vende a su valor, las tasas de ganancia de los distintos sectores son muy dispares. Por ello, si quisiéramos que la plusvalía agregada de la economía (20 + 30 + 40 + 15 + 5 = 110 *onzas*) se repartiera de tal modo que cada uno de los cinco sectores proporcionara la misma tasa de ganancia a sus capitalistas, sería necesario distribuirla en proporción al capital total invertido en cada uno de los cinco sectores: y, como en nuestro ejemplo, todos los sectores han invertido el mismo capital (100 onzas), la plusvalía total deberá distribuirse a partes iguales entre los cinco (22 onzas para cada uno). De ese modo, si cada una de las cinco mercancías se vende a un precio de producción de 122 onzas, todas ellas cosecharán exactamente la misma tasa de ganancia: el 22 %. Por supuesto, que las cinco mercancías se vendan a 122 onzas implica que la mercancía I se venderá 2 onzas por encima de su valor; la mercancía II, 8 onzas por debajo de su valor; la mercancía III, 18

onzas por debajo de su valor; la mercancía IV, 7 onzas por encima de su valor; y la mercancía V, 17 onzas por encima de su valor. Pero el único equilibrio estable en un mercado capitalista es ése: venderlas a un precio al que deje de haber incentivos a desplazar los capitales entre los distintos sectores (si se vendieran a sus valores, los incentivos a migrar los capitales subsistirían y, por tanto, los valores no serían, por definición, precios *de equilibrio*).

	c	*v*	*s*	*d*	*k = d + v*	*Va = k + s*	*s´= s/v*	*p´ = s/c + v*
I	80	20	20	50	70	90	100 %	20 %
II	70	30	30	51	81	111	100 %	30 %
III	60	40	40	51	91	131	100 %	40 %
IV	85	15	15	40	55	70	100 %	15 %
V	95	5	5	10	15	20	100 %	5 %

	c	*v*	*s*	*d*	*k = d + v*	*Va = k + s*	*s´ = s/v*	*p´ = s/c + v*
I-V	390	110	110	202	312	422	100 %	22 %

	c	*v*	*s*	*d*	*k = d + v*	*Va = k + s*	*s´ = s/v*	*p´ = s/c + v*
I-V	78	22	22	41	63	85	100 %	22 %

Incrementemos un poco el realismo del ejemplo anterior abandonando

la hipótesis de que todo el capital constante es de tipo circulante y permitiendo, por tanto, que el capital constante no transfiera plenamente su valor en cada rotación (capital fijo), sino sólo una fracción igual al valor de la depreciación (d) que aparece en la Tabla 5.3 (C3, 9, 256).

Tabla 5.3

La conclusión es exactamente la misma que antes: si las mercancías se

venden a sus valores, las tasas de ganancia entre los cinco sectores son muy divergentes. La migración de capitales entre ellos, pues, llevará al establecimiento de unos precios de producción que terminen igualando la tasa de ganancia vinculada a la producción y venta de cualquiera de las cinco mercancías. En particular, si calculamos la tasa de ganancia general de la economía, definida como la plusvalía agregada dividida entre la totalidad del capital productivo y comercial empleado dentro de una economía (C3, 17, 399), obtendríamos el siguiente resultado tal como figura en la Tabla 5.4: **Tabla 5.4**

El cual, por cierto, sería del todo equivalente a la tasa de ganancia de un sector económico particular cuya composición orgánica del capital fuera idéntica a la composición del agregado de la economía (Tabla 5.5):

Tabla 5.5

Una vez determinada la tasa general de ganancia del conjunto de la economía (*P´*), ya resulta posible transformar los valores de cada mercancía en sus precios de producción (*Pp*), esto es, ya es posible determinar a qué precio deben venderse sostenidamente cada una de las mercancías para así garantizar a todos los capitales una idéntica tasa de ganancia que sea, a su vez, igual a la tasa de ganancia media del conjunto de la economía. El precio de producción de un bien será igual a su precio de coste (*k*), más el beneficio que debe afluir al capital productivo o industrial (*inp*), más el beneficio que debe afluir al capital comercial (*m*) (C3, 17, 399):

$Pp = k + inp + m$

Por capital comercial nos referimos al capital que opera dentro de la esfera de la circulación (C3, 16, 392): es decir, el capital invertido en posibilitar o facilitar la circulación de las mercancías. Por ejemplo, un intermediario que adquiere las mercancías fabricadas por una empresa para luego revendérselas a sus vendedores finales. En este sentido, recordemos que en el capítulo anterior ya explicamos que los gastos dedicados a actividades meramente dedicadas a la circulación social de las mercancías (verbigracia, cambios de titularidad o gastos de publicidad) no incrementaban el valor de esas mercancías, sino que eran meros *faux frais*.

Si eso es así, el capital comercial, especializado en facilitar esta circulación social de las mercancías, tampoco generará nuevo valor (C3, 17, 394), pero que no genere nuevo valor no equivale a que la actividad de ese capital comercial sea irrelevante para que el capital industrial pueda realizar su plusvalía, de modo que los capitales dedicados a actividades comerciales también deberán obtener una idéntica rentabilidad a los capitales invertidos en la esfera productiva: aun sin generar por sí mismos plusvalía, parasitarán la plusvalía que sí generan los capitalistas que fabrican mercancías. Así, el beneficio del capital productivo o industrial será igual a $inp = (c\ a, in + ca, in)$

$* P´$, donde $va, in + va, in$ es el capital constante y variable adelantados por el capital industrial; mientras que el beneficio sobre el capital comercial es $m =$

$(ca, c + va, c) * P´$, donde $ca, c + va, c$ es el capital constante y variable adelantados por el capital comercial.

El precio de producción, por consiguiente, deberá ser suficiente como

para cubrir el precio de coste, el beneficio del capital productivo

inmovilizado y el beneficio del capital comercial. En el siguiente ejemplo de

	c	*v*	*s*	*d*	*k* = *d* + *v*	*Va* = *k* + *s*	*P'*	*Pp* = *k* + *inp* + *m*	DIFERENCIA ENTRE PRECIOS Y VALORES
I	80	20	20	50	70	90	22 %	92	+2
II	70	30	30	51	81	111	22 %	103	-8
III	60	40	40	51	91	131	22 %	113	-18
IV	85	15	15	40	55	70	22 %	77	+7
V	95	5	5	10	15	20	22 %	37	+17
VI	390	110	110	202	312	422		422	0

la Tabla 5.6 sobre la formación de los precios de producción, vamos a omitir, siguiendo a Marx, la presencia del capital comercial (que estudiaremos más adelante) y nos centraremos en el capital productivo:

Tabla 5.6

Como ya habíamos mencionado con anterioridad, si las mercancías se

intercambian a sus precios de producción, cada una de ellas se intercambiará individualmente por encima o por debajo de su valor (salvo que una mercancía posea la misma composición orgánica del capital que la del promedio de la economía): según podemos observar en la Tabla 5.6, las mercancías relativamente más intensivas en capital constante se intercambiarán por encima de sus valores mientras que las mercancías relativamente más intensivas en capital variable se intercambiarán por debajo de sus valores (los sectores más intensivos en capital constante emplean relativamente menos capital variable y generan, por tanto, relativamente menos plusvalía que el promedio, de modo que, para que sus tasas de ganancia se igualen a la general, deberán recibir parte del exceso de plusvalía que se genera en los sectores menos intensivos en capital constante).

Los precios de producción, pues, son la suma del precio de coste de cada mercancía (capital constante consumido y capital variable consumido) más un importe que le proporcione al capitalista una remuneración igual a la tasa general de ganancia sobre el capital que ha inmovilizado:

Aunque los capitalistas de las distintas esferas de producción

recuperan con la venta de sus mercancías el valor del capital que han consumido en producirlas [precio de coste], no retienen la plusvalía, y por tanto el beneficio, que ha sido generado en su esfera productiva al fabricar tales mercancías. Lo que se aseguran sólo es la plusvalía, y por

$$P' = S' * \frac{1}{(1+\frac{C_a}{V_a})}$$

$$(\frac{C_a}{V_a})$$

tanto el beneficio, que le corresponde a su porción alícuota del capital total en función de la plusvalía total generada (o beneficio total generado) en un determinado período de tiempo por el capital total del conjunto de esferas de producción (C3, 9, 258).

Marx, pues, nos describe una plusvalía que es generada agregadamente

por el conjunto de la clase trabajadora y que, en cambio, es apropiada individualizadamente por cada capitalista en proporción a su cuota inversora particular dentro del capital total de la economía: es como si toda la economía fuera una gran empresa que pagara dividendos a sus accionistas en función del capital desembolsado por cada uno (C3, 9, 258). Así pues, el precio de producción de una mercancía, al que podemos caracterizar como $Pp = k + (ca,in + va,in) * P' + (ca,c + va,c) * P'$, cambiará en dos supuestos: 1. **Cambios en la tasa general de ganancia:** Si se produce un cambio en P', entonces la ganancia que afluirá a una mercancía también cambiará y, por tanto, también tendrá que cambiar su precio de producción. Si la tasa general de ganancia aumenta, el precio de producción subirá y, si la tasa de ganancia se reduce, el precio de producción también se reducirá. ¿Por qué motivos puede variar la tasa

general de ganancia? Si la tasa de ganancia del conjunto de la economía se define como

, entonces habrá dos razones que podrán

llevar a que la tasa general de ganancia cambie. O bien porque cambie

la tasa media de plusvalía (S') o porque cambie la composición orgánica del capital en el conjunto de la economía (

). Por un lado, la

tasa media de explotación sólo podrá aumentar, si dejamos de lado los

alargamientos de la jornada laboral (plusvalía absoluta) o la depresión transitoria de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, en caso de que haya aumentado la productividad de los trabajadores que se dedican a fabricar medios de subsistencia (mayor plusvalía relativa).

Alternativamente, la tasa media de explotación se reducirá si se ha reducido la productividad de los trabajadores que fabriquen medios de

subsistencia. Por otro, la composición orgánica del capital en el conjunto de la economía aumentará si se incrementa el valor del capital constante en relación con el capital variable, lo cual indicará que, en alguna parte de la economía, una misma cantidad de trabajadores transforma una mayor cantidad de medios de producción, esto es, que la productividad de alguna otra mercancía ha aumentado en la economía;

alternativamente, si una misma cantidad de trabajadores transforman menos medios de producción, es decir, si la productividad de algunas mercancías se ha reducido, la composición orgánica del capital caerá (C3, 12.1, 307). Démonos cuenta, pues, de que el precio de producción

de una mercancía variará aunque su propio valor no lo haya hecho sólo

si varía la productividad en otras partes de la economía y, por tanto, el valor de otras mercancías: en tal caso, las fluctuaciones de los precios de producción de una mercancía X que no estén vinculadas a cambios

en el valor de la mercancía X indicarán que el valor de otras mercancías Y o Z sí han cambiado en el resto de la economía (C3, 12.1, 308).

2. **Cambios en el valor de la mercancía:** Si la tasa general de ganancia permanece constante, el precio de producción de una mercancía sólo puede variar si se altera su propio valor, tal como está (parcialmente) recogido en el precio de coste *k*. El precio de coste de una mercancía se alterará en función del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarla: si se necesita más tiempo de trabajo —es decir, si la productividad de aquel trabajo que se dedica a fabricarla cae—, el precio de coste aumentará; si se necesita menos tiempo de trabajo —es

decir, si la productividad de aquel trabajo que se dedica a fabricarla aumenta—, el precio de coste se reducirá. En la medida en que el precio de coste es igual a *cc* + *vc*, el valor propio de la mercancía puede variar o porque varíe la productividad de los trabajadores dedicados a crear los medios de producción de esa mercancía (c) o porque varíe la productividad de los trabajadores específicamente dedicados a

transformar esos medios de producción en la mercancía final (v). En todo caso, para una tasa general de ganancia dada, si el precio de producción cambia será porque ha cambiado su propio valor. Esto último no equivale, sin embargo, a que todo cambio en el valor de la mercancía genere un cambio en el precio de producción: «Todo cambio

en el precio de producción de una mercancía puede en última instancia

reducirse a un cambio en su valor, pero no todo cambio en el valor de

una mercancía tiene por qué hallar su expresión en cambios en los precios de producción» (C3, 12.1, 308).

5.1.3. ¿Qué papel sigue desempeñando la ley del valor?

Recordemos que la piedra angular del análisis de Marx sobre las dinámicas del capitalismo es la ley del valor, a saber, que las mercancías se intercambian según el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlas. Su propia teoría de la explotación se fundamentaba en *esa* ley del valor: si el trabajador desempeñaba diez horas de trabajo diarias para el capitalista y no recibía una remuneración igual a diez horas de trabajo diarias, entonces es que el capitalista estaba dejando de entregarle un valor equivalente al que sólo él *y su trabajo* habían generado. Para Marx, de hecho, si la ley del valor no se cumpliera, el capitalismo resultaría ininteligible:

Intercambiar 12 horas de trabajo por diez horas de trabajo o seis horas de trabajo supondría igualar cantidades desiguales de una forma que no sólo impediría la determinación del valor, sino que incurriría en una contradicción autodestructiva que ni siquiera podría llegar a ser enunciada en forma de ley (C1, 19, 676).

Sin embargo, cuando Marx nos revela cuál es la forma última en la que

se expresa el valor dentro de las sociedades capitalistas, nos remite a

unos precios de producción de las mercancías que se desvían habitualmente de sus valores. Por ejemplo, en la Tabla 5.6, el valor de la mercancía I era de 90, mientras que el de la mercancía V era de 20, de manera que, atendiendo a la ley del valor, una unidad de la mercancía I debería haberse intercambiado por 4,5 unidades de la mercancía V. Pero si, por el contrario, empleamos sus precios de producción (92 en el caso de la mercancía I, 37 en el caso de la mercancía V), la ratio de intercambio no es 1:4,5, sino 1:2,48.

Por tanto, *aparentemente*, la ley del valor no determina de manera directa los intercambios de mercancías dentro del mercado, algo que, de acuerdo con el propio Marx, debería llevarnos a abandonarla:

No hay duda de que, en el mundo real, no existen diferencias en la tasa media de ganancia (más allá de las derivadas de accidentes circunstanciales que tienden a cancelarse entre sí) entre las distintas ramas de la industria, y no podrían existir tales diferencias sin abolir todo el sistema productivo capitalista. La teoría del valor, pues, parecería ser incompatible con el movimiento real y con el fenómeno real de la producción, de modo que deberíamos abandonar toda esperanza de entender estos fenómenos (C3, 8, 254).

Si el sistema teórico de Marx descansa sobre la ley del valor y él mismo nos expone por qué la ley del valor no suele cumplirse, ¿acaso no deberíamos abandonar no sólo la ley del valor sino también su propio sistema teórico? A juicio de Marx, no. Y es que la ley del valor sigue

determinando *indirecta y subrepticiamente* los precios de producción y, por tanto, los intercambios. En esencia, por tres razones (Böhm-Bawerk [1896]

1949 32-63).

Primera razón: el conjunto de los intercambios sí están determinados por sus valores porque, en el agregado de esos intercambios, las diferencias entre valores y precios se cancelan entre sí. Por ejemplo, en la Tabla 5.6, las diferencias entre valores y precios eran respectivamente +2, -8, -18, +7, +17, de manera que las desviaciones positivas se compensan con las negativas (el agregado de desviaciones es igual a cero):

En conjunto, las mercancías se veden 2 +7 + 17 = 26 por encima de su valor y -8 — 18 =

26 por debajo de su valor, de manera que las divergencias entre el

precio y el valor se cancelan entre sí cuando la plusvalía es distribuida proporcionalmente, esto es, añadiendo una ganancia media del 22 % sobre un capital adelantado de 100 en los precios de coste de las mercancías producidas en los sectores I-V. Un grupo de mercancías se vende por encima de sus valores en la misma medida en que otro grupo se vende por debajo (C3, 9, 257).

Otra forma de expresar esta misma idea es que la suma de los precios

de producción es igual a la suma de los valores:

La suma de los precios de producción de todas las mercancías fabricadas en la sociedad en su conjunto —considerando todas las ramas de producción— es igual a la suma de sus valores (C3, 9, 259).

Segundo, las fluctuaciones en los precios de equilibrio —salvo las que tengan lugar en el muy largo plazo— son explicables básicamente por cambios en el valor de las mercancías: es decir, en principio hemos de suponer que si el precio de producción de una mercancía aumenta es porque su valor ha aumentado, mientras que si cae es porque su valor se ha reducido. El motivo es que, como hemos explicado antes, el precio de producción de una mercancía está determinado por dos factores, el precio de coste y la tasa general de ganancia, pero la tasa general de ganancia para el conjunto de la economía sólo se altera en el muy largo plazo en función de los cambios en la estructura de capital de los distintos sectores económicos: Un cambio genuino en la tasa general de ganancia —uno que no sea una simple consecuencia de acontecimientos económicos extraordinarios— es el resultado final de toda una serie de oscilaciones prolongadas que requieren de mucho tiempo antes de consolidarse y engendrar un cambio en esa tasa general. Por consiguiente, en todos los períodos inferiores al anterior, y dejando de lado las fluctuaciones transitorias en los precios de mercado, un cambio de los precios de producción siempre se ha de explicar

prima facie por un cambio en el valor de las mercancías, esto es, por un cambio en el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas (C3, 9, 266).

Pero es que, además, si la propia tasa de ganancia es determinada por la masa de plusvalía, entonces también podemos decir que la operativa de la ley del valor en el conjunto de la economía determina la tasa de ganancia y por tanto las fluctuaciones de precios que se deban a cambios en la tasa de ganancia (C3, 10, 281).

Tercero, los precios de producción únicamente determinan los

intercambios de las mercancías bajo el capitalismo y en condiciones de equilibrio competitivo. Es decir, en una economía mercantil precapitalista, donde no existiera una tendencia a igualar las tasas de ganancia entre las diversas ramas de la producción, o en economías capitalistas donde no existiera una fuerte competencia entre las diversas ramas productivas, las mercancías continuarían intercambiándose esencialmente a sus valores:

El intercambio de las mercancías según sus valores, o aproximadamente a sus valores, se corresponde con un estadio de desarrollo más primitivo que el intercambio según los precios de producción, para el cual se requiere un cierto grado de desarrollo capitalista (C3, 10, 277).

Lo que consigue la competencia en un primer momento es que se establezca un valor de mercado uniforme y un único precio a partir de los distintos valores individuales de las mercancías. Pero sólo es mediante la competencia de los capitales entre *distintas* esferas de producción como se forman los precios de producción que igualan las tasas de ganancia entre las distintas esferas productivas. Esto último requiere de un mayor grado de desarrollo capitalista que el mero establecimiento de un valor uniforme de mercado para cada mercancía (C3, 10, 281).

En definitiva, la ley del valor sigue siendo válida porque opera en el trasfondo de la economía capitalista, oculta a la comprensión de trabajadores y capitalistas, a través de los precios de producción:

Cuando se alcanza un cierto nivel de explotación, la masa de plusvalía generada en una determinada esfera de producción pasa a ser más importante para el beneficio agregado del capital social, y por tanto para la clase capitalista en general, de lo que lo es directamente para cada capitalista de cada rama de producción. Sólo es importante para cada capitalista en la medida en que la cantidad de plusvalía generada en su sector interviene como codeterminante del beneficio medio. Pero este proceso tiene lugar a sus espaldas. No lo ve, ni lo entiende, ni está interesado en él. La diferencia efectiva entre la magnitud del beneficio y la de la plusvalía en cada esfera de producción (y no solamente la diferencia entre la tasa de ganancia y la de plusvalía) pasa a ocultar totalmente la auténtica naturaleza y el verdadero origen de la ganancia, no sólo para el capitalista, quien puede tener un interés particular en autoengañarse, sino también para el trabajador.

Con la transformación de los valores en precios de producción, la misma esencia de la determinación del valor desaparece de sus ojos (C3, 9, 268).

Precisamente, Marx consideraba que los economistas clásicos no habían sido capaces de darse cuenta de que los precios de equilibrio estaban influidos por los valores:

Lo que nosotros llamamos precio de producción es lo que Adam Smith denominó

«precio natural», Ricardo llamó «precio de producción» o «coste de producción» y los fisiócratas, «precio necesario». Sin embargo, ninguno de ellos explicó la diferencia entre precio de producción y valor. Nosotros lo denominamos precio de producción porque a largo plazo es una precondición de la oferta, una precondición para la reproducción de las mercancías en cada esfera de producción (C3, 10, 300).

Pero, en suma y a pesar de que nadie lo hubiese desentrañado hasta el

momento, el valor sí es el centro gravitacional alrededor del cual se forman los precios de producción:

La hipótesis de que las mercancías de distintas esferas de producción se venden a sus valores sólo significa que el valor es el centro gravitacional alrededor del cual giran los precios y sobre el cual se compensan sus constantes aumentos y reducciones (C3, 10, 279).

5.2. El problema de la transformación

La solución que planteó Marx a la compatibilidad entre la ley del valor y los precios de producción no les resultó convincente a muchos economistas: una crítica muy conocida al respecto es la del austriaco Eugen Böhm-Bawerk ([1896] 1949), para quien existía una flagrante contradicción entre el volumen I de *El capital* —donde Marx postulaba que las mercancías se intercambiaban a sus valores— y el volumen III de *El capital* —donde Marx postulaba que las mercancías se intercambiaban a sus precios de producción.

No era posible que las mercancías se intercambiaran a la vez por valores y por precios de producción, de modo que la contradicción entre ambos volúmenes resultaba insalvable (Böhm-Bawerk [1896] 1949, 30). De hecho, Böhm-Bawerk deslizaba la idea de que Marx estuvo retrasando la publicación del volumen III de *El capital* (el cual terminó siendo publicado póstumamente y *en extremis* por Engels en

1894, esto es, sólo un año antes de la muerte de Engels) porque no encontraba forma de superar esa contradicción. Lo cierto, sin embargo, es que Marx completó el borrador del volumen III de *El capital* antes de que apareciera la primera edición del volumen I: concretamente, casi todo el volumen III, tal como fue publicado en 1894 por Engels con muy escasos cambios, ya estaba elaborado en lo que

hoy se conoce como *Los manuscritos económicos de 1864-1865* (Moseley 2015). Pero entonces, ¿qué sentido tiene que en el volumen I se presuponga que las mercancías se intercambian a sus valores y en el volumen III que se intercambian a sus precios de producción? Pues porque, como ya hemos explicado, el volumen I se abstrae de la competencia entre capitales para exponernos nítidamente la relación vis a vis entre capital y trabajo, de la cual aparece la plusvalía como una masa de valor pura e independiente de sus distintas formas particulares o fragmentarias (beneficio, interés o renta): es más, como ya hemos expuesto, Marx pensaba que este estudio separado de la plusvalía (volumen I) y de sus formas fragmentarias (volumen III) era una de sus grandes aportaciones de su obra ([1867] 1987, 407). Por último, tampoco existe ninguna evidencia epistolar, de entre las muchas cartas que se remitían Marx y Engels, donde Marx exprese estar preocupado por ninguna contradicción dentro de su obra o de estar trabajando en resolver el enrevesado problema de transformar valores en precios. Por todo ello, es dudoso que Marx considerara que había algún tipo de contradicción en sus planteamientos: los distintos volúmenes de *El capital* fueron elaborados en paralelo, la transformación de valores en precios de producción a través de la igualación competitiva de las tasas de los distintos capitales ya formaba parte de su obra desde el comienzo y el propio Marx celebraba este análisis como uno de los puntos clave de su libro (lo cual no implica que no pueda haber un problema o una contradicción en la transformación de valores en precios, pero desde luego no es algo que mantuviese paralizada la redacción de *El capital* y por lo que Marx se preocupara).

Aparte de la réplica de Böhm-Bawerk, probablemente la otra crítica más conocida contra el procedimiento empleado por Marx para transformar los valores de las mercancías en precios de producción sea la del economista Ladislaus von Bortkiewicz ([1907] 1949). Para Bortkiewicz, Marx se equivocó en su esquema de transformación de valores en precios de producción (recogido en la Tabla 5.6) porque sólo transformó en precios de producción los valores de las mercancías *finales*, pero no los valores de las mercancías que actuaban como medios de producción y que también son vendidas como capitales por

los capitalistas que las han fabricado. Por ejemplo, el panadero necesita comprarle harina a otro capitalista para hornear el pan y Marx únicamente transforma en precios de producción el valor del pan, pero no el de la harina, de modo que su solución no puede ser correcta (el vendedor de harina también compite con el resto de los

	C	V	S	VALOR	TASA DE GANANCIA
I	225	90	60	375	19,04 %
II	100	120	80	300	36,36 %
III	50	90	60	200	42,85 %
Total	375	300	200	875	29,62 %

capitalistas por apropiarse de parte de la masa de plusvalía agregada). Es decir, Marx transformó en precios de producción los valores de los outputs pero no de los inputs.

Bortkiewicz trató de ilustrar la contradicción en la que había incurrido Marx combinando el esquema de reproducción simple del capital (que estudiamos en el epígrafe 4.3) con la transformación de valores en precios de producción (que hemos estudiado en el epígrafe 5.1). Imaginemos que una economía se halla dividida en tres departamentos: el departamento I se dedica a producir el capital constante de los departamentos I, II y III; el departamento II se encarga de producir los medios de subsistencia de los trabajadores de los departamentos I, II y III; y el departamento III se encarga de producir los bienes de lujo que compran los capitalistas de los departamentos I, II y III. La composición orgánica del capital de cada departamento se hallaría representada en la Tabla 5.7 (nótese que la tasa de explotación en todos los departamentos es del 66,6 %):

Tabla 5.7

En tal caso, el capital constante agregado de la economía será $Ic + IIc +$

$IIIc = 225 + 100 + 50 = 375$, que coincidirá con el valor del capital mercantil del departamento I, a saber, $Ic + Iv + Is = 225 + 90 + 60 = Ic+v+s = 375$. A su vez, el capital variable agregado será de $Iv + IIv + IIIv = 90 + 120 + 90 = 300$, que coincidirá con el valor del capital mercantil del departamento II, a saber, $IIc + IIv + IIs = 100 + 120 + 80 = IIc+v+s = 300$. Finalmente, la plusvalía agregada será $Is+ IIs + IIIs = 60 + 80 + 60 = 200$ que coincidirá con el

valor del capital mercantil del departamento III, a saber, $IIIc + IIIv + IIIs = 50 + 90$

$+ 60 = IIIc+v+s = 200$.

Ahora bien, si nos limitamos a transformar los valores finales en precios de producción, el sistema se vuelve internamente incoherente (Tabla

5.8): el precio al que se vende el conjunto de la producción de cada sector no coincide con el precio al que lo adquieren los tres sectores. Por ejemplo, en la Tabla 5.8, el precio de producción del capital constante agregado es de 408,33 onzas, pero los departamentos I, II y III lo han adquirido por 375; o, asimismo, el beneficio agregado que afluye a los capitalistas (que evidentemente coincide con la plusvalía agregada) asciende a 200, pero ellos únicamente pagan 181,41 onzas por adquirir el capital mercantil del departamento III.

Tabla 5.8

C V BENEFICIO

PRECIO

DE PRODUCCIÓN

I

225 90

93,33

408,33

II 100 120

65,18

285,18

III 50 90

41,48

181,41

Total 375 300

200

875

De acuerdo con Bortkiewicz, Marx debería haber transformado

simultáneamente los valores de inputs y outputs en sus respectivos precios de producción. Y para ello propuso dos alternativas: la primera, presuponer que el dinero se fabricaba en el departamento de bienes de lujo y que, por tanto, el valor de ese departamento coincide con su precio de producción (pues actúa como numerario del resto); la segunda, que el valor agregado de inputs y outputs es igual a su precio de producción agregado. 26

Si adoptábamos la primera posibilidad (Tabla 5.9), obtenemos otro conjunto de precios de producción y otra tasa general de ganancia (25 %) distinta a la que había obtenido Marx (Tabla 5.6). En esta nueva solución, el precio al que se vende el capital mercantil de cada sector sí coincide con el precio de producción pagado por cada uno de los tres departamentos al adquirir ese capital mercantil. Además, la masa agregada de plusvalía es igual a la masa agregada de ganancia (200), pero el agregado de todos los precios de producción (1.000 onzas) no es igual al agregado de valores (875

onzas) y recordemos que ésta fue la primera razón que expuso Marx para justificar que, en el conjunto de la economía, los precios de producción

seguían siendo un reflejo de los valores. En otras palabras, si los precios de producción agregados superan los valores agregados, entonces es que el trabajo no es el único determinante del valor: la teoría del valor trabajo de Marx debería ser abandonada.

Tabla 5.9

C V BENEFICIO

PRECIO

DE PRODUCCIÓN

I

288 96

96

480

II 128 128

64

320

III 64 96

40

200

Total 480 320

200

1.000

Si adoptamos la segunda solución planteada por Bortkiewicz (Tabla 5.10), obtendremos un nuevo conjunto de precios de producción, si bien la tasa general de ganancia se mantendrá en el 25 % y, al igual que en el caso anterior, el precio al que se vende el capital mercantil de cada sector coincidirá con el precio de producción pagado por cada uno de los tres departamentos al adquirir ese capital mercantil. A diferencia de lo que sucedía con la solución previa, empero, el agregado de los precios de producción sí será igual al agregado de valores (875); en contrapartida, la masa de plusvalía agregada (200) no coincidirá con la masa de ganancia agregada (175), cuando ambas deberían ser iguales (pues el beneficio no es más que una forma de redistribuir la plusvalía). En otras palabras, si la masa agregada de plusvalía no es igual a la masa agregada de beneficio, entonces la plusvalía no puede ser el único determinante del beneficio: la teoría de la explotación marxista debería ser abandonada.

Tabla 5.10

C V BENEFICIO

PRECIO

DE PRODUCCIÓN

I

252 84

84

420

II 112 112

56

280

III 56 84

35

175

Total 420 280

175

875

Por consiguiente, el reto planteado por Bortkiewicz inflige un duro golpe a la teoría marxista: o bien los precios de producción no reflejan los valores o bien la ganancia no es la distribución de la plusvalía. 27 O bien, por tanto, los precios de producción son *algo distinto* a una exteriorización de los valores, o bien el beneficio es *algo distinto* a una exteriorización de la plusvalía. No sólo eso, Bortkiewicz también

efectuó una crítica adicional a los planteamientos de Marx: la tasa general de ganancia no depende únicamente de la tasa de explotación y de la composición orgánica del capital del conjunto de la economía, sino también de la distribución de los capitales entre los distintos departamentos. En este sentido, por ejemplo, cabe la posibilidad de que dos economías con idéntica tasa de explotación y distinta composición orgánica del capital exhiban la misma tasa general de ganancia28 o que dos economías con la misma tasa de explotación y la misma composición orgánica del capital exhiban distintas tasas de

ganancia,29 algo que es problemático porque los precios de producción dejan de depender únicamente del precio de coste de cada mercancía, de la masa de plusvalía agregada y de la composición orgánica del capital en el conjunto de la economía (esto es, del valor adelantado por cada capitalista más una redistribución de la plusvalía agregada generada).

Precisamente porque la crítica de Bortkiewicz fue tan aparentemente devastadora contra Marx, los economistas marxistas posteriores han intentado darle réplica mediante reinterpretaciones razonables de los textos de Marx.

Así, y en primer lugar, nos encontramos con la llamada «Nueva interpretación» de Marx (Foley 1986, 100-101). La clave de esta reformulación del problema de la transformación es que, por un lado, se mantienen constantes los salarios nominales de los trabajadores (permitiendo que varíen los salarios reales si los precios de los medios de subsistencia también lo hacen) y, por otro, se impone la restricción de que la suma de los salarios monetarios y de las plusvalías (antes de la transformación de valores en precios de producción) sea igual al a la suma de los salarios monetarios y de los beneficios (después de la transformación de valores en precios de

producción).30 Por consiguiente, se renuncia a que el valor agregado de las mercancías sea igual a los precios de producción agregados y se acepta que el trabajo vivo agregado antes de la transformación sea igual al trabajo vivo agregado después de la transformación. Con esta restricción, los valores de la Tabla 5.7 serían transformados en los mostrados en la Tabla 5.11:

Tabla 5.11

C

V BENEFICIO

PRECIO DE

PRODUCCIÓN

I

279,76 90

96,51

466,27

II 124,34 120

63,77

308,11

III 62,17 90

39,72

191,88

Total 466,27 300

200

966,27

Nótese que en este caso la tasa general de ganancia ya no es del 29,62

% (como habría dicho Marx) ni tampoco del 25 % (como habría establecido Bortkiewicz), sino que se ubica en el 26,1 %. Asimismo, y a diferencia de la solución planteada por Bortkiewicz (Tabla 5.9 o Tabla 5.10), aunque el precio del capital mercantil del departamento I sí coincide con el capital constante agregado incorporado en los tres departamentos, no sucede lo mismo con el precio de los medios de subsistencia respecto al capital variable o con el de los bienes de lujo con respecto al beneficio agregado. La razón es que, como decimos, los salarios nominales se mantienen constantes y, a su vez, el agregado de los beneficios nominales también se mantiene constante (aunque los beneficios por sector cambien) pero los precios de los departamentos II y III sí varían, de modo que los salarios reales y los beneficios reales cambian (en este caso, los salarios reales bajan porque los trabajadores no pueden comprar la totalidad de la producción del departamento II; en cambio, los beneficios reales aumentan). La supuesta ventaja de este método es que la plusvalía agregada sí coincide con el beneficio agregado (200), de modo que no hay ningún otro determinante del beneficio que no sea la plusvalía, y a su vez que el valor añadido antes de la transformación (salarios + plusvalías) coincide (500) con el valor añadido después de la transformación (salarios + beneficios), de modo que a largo

plazo no existe fuente de valor que no sea el tiempo de trabajo (pues el capital constante no deja de ser el resultado de la agregación de valores añadidos pasados).

Sin embargo, incluso con esta Nueva Interpretación, la tasa general de ganancia calculada a partir de los valores (29,62 %) seguiría difiriendo de la tasa general de ganancia calculada a partir de los precios de producción (26,1 %), y, además, esta Nueva Interpretación conseguiría cierta coherencia interna entre la teoría del valor y la teoría de la explotación a costa de sacrificar el presupuesto marxista de que los salarios se mantienen atados al valor de reproducción de la fuerza de trabajo (desarrollamos más ampliamente esta idea en el siguiente epígrafe): si son los salarios nominales los que se mantienen constantes, nada impide que los salarios reales aumenten de manera sostenida a lo largo del tiempo (si el precio de los medios de subsistencia se abarata) con independencia de cuál sea el valor de la fuerza de trabajo y, en consecuencia, que los trabajadores se vayan

enriqueciendo y capitalizando (lo que invalidaría la idea de Marx, que expusimos en el capítulo 4, de que la separación entre obreros y medios de producción resulta cada vez más acusada dentro del capitalismo). 31

En segundo lugar, debemos mencionar la llamada solución iterativa de

Anwar Shaikh (1977). De acuerdo con Shaikh, la transformación de precios en valores que efectúa Marx no es una transformación incorrecta, pero sí incompleta. Es cierto que inicialmente los inputs se compran a sus valores y no a sus precios de producción (tal como expone Marx), pero el precio de los medios de producción va ajustándose progresivamente hasta converger con los precios de equilibrio que recoge Bortkiewicz. Ilustrémoslo en la Tabla 5.12 partiendo del ejemplo de Bortkiewicz.

$\left(\frac{408,33}{375}\right)$

En t = 1, los capitalistas adquieren el capital constante y el capital variable a sus valores, pero los venden a sus precios de producción (pues en caso contrario obtendrían tasas de ganancia muy distintas). Al venderse a sus precios de producción, la tasa de ganancia de los distintos sectores se iguala a la tasa general de ganancia: pero como el departamento I y el departamento II venden los medios de producción y los medios de subsistencia que han producido a sus precios de producción, entonces en t = 2 los tres departamentos los habrán adquirido a sus precios de producción de t = 1 (no a sus valores). En concreto, en t = 1 los tres departamentos compraron el capital constante a un precio agregado de 375 onzas, pero en t = 2 el departamento I les venderá ese mismo capital constante a 408,33. Al diferencial en el precio de los medios de producción (o en los medios de subsistencia) entre los pagados al comienzo de un período y los cobrados al final de ese período (que coincide con el precio pagado al comienzo del siguiente período), Shaikh lo denomina «multiplicador»: en el caso del capital constante en t = 1, el multiplicador es

. En cada período, los precios de producción se

reajustan, en función de los precios pagados por los inputs al comienzo de ese período, para igualar la tasa de ganancia con la general. Tras varias rondas de reajustes, el precio de los inputs y el de los outputs coincide con la solución simultaneísta proporcionada por Bortkiewicz, es decir, el multiplicador termina convergiendo a 1 (en la Tabla 5.12).

El problema de la solución de Shaikh es que, si bien el valor agregado del capital mercantil coincide en cada período con el valor agregado de los precios de producción (875 onzas), la plusvalía agregada jamás coincide con la masa de ganancia agregada: incluso en la última ronda de ajustes, la masa de ganancia agregada es de 175 onzas cuando la plusvalía agregada era de 200 onzas. Por tanto, no es una solución que solvente plenamente el problema de la transformación bajo las premisas expuestas por Marx.

En tercer lugar, podemos mencionar la solución de Fred Moseley (2016) para quien básicamente no existe problema alguno de transformación.

A su juicio, Marx expresó los inputs no en valores, sino en precios de producción y, por tanto, no hay que transformar su valor, tal como hace Bortkiewicz, en precios de producción: los inputs ya figurarían cuantificados a sus precios de producción (es decir, que el capital constante y variable de la Tabla 5.6 ya figuraría a sus precios de producción). De ser así, sólo restaría transformar los valores de los outputs en precios de producción redistribuyendo la plusvalía generada dentro de cada sector según la tasa

	c	*v*	*s*	*Pp en t-1*	*p´*	*Pp en t*	**MULTIPLI-CADOR**
t=1							
I	225	90	60	375	19,05 %	408,33	1,088
II	100	120	80	300	36,36 %	285,19	0,9506
III	50	90	60	200	42,86 %	181,48	
Total	375	300	200	875	29,63 %	875	
t=2							
I	245	85,56	77,77	408,33	23,53 %	417,06	1,0213
II	108,89	114,07	62,22	285,18	27,91 %	281,31	0,9864
III	54,44	85,56	41,48	181,41	29,63 %	176,64	
Total	408,33	285,18	181,41	875	26,17 %	875	
t=3							
I	250,23	84,39	82,43	417,06	24,63 %	419,26	1,0053
II	111,21	112,52	57,57	281,31	25,73 %	280,33	0,9965
III	55,61	84,39	36,64	176,64	26,17 %	175,41	
Total	417,06	281,31	176,64	875	25,29 %	875	
...	...	...	...	...	...	...	...
t=n							
I	252	84	84	420	25 %		1
II	112	112	56	280	25 %		1
III	56	84	35	175	25 %		
Total	420	280	175	875	25 %		

general de ganancia (determinada como la relación entre la plusvalía agregada y el capital agregado). Por consiguiente, la transformación de valores en precios efectuada por Marx sería correcta y no se habría olvidado de transformar los valores de los inputs en sus precios de producción porque éstos ya aparecían transformados desde un comienzo (Moseley 2016, 229-230).

Tabla 5.12

	C	V	S	VALOR	TASA DE GANANCIA
I	290	70	70	430	19,4 %
II	190	170	170	530	47,2 %
Total	480	240	240	960	33,3 %

	C	V	BENEFICIO	PRECIO DE PRODUCCIÓN	TASA DE GANANCIA
I	290	70	120	480	33,3 %
II	190	170	120	480	33,3 %
Total	480	240	240	960	33,3 %

Por ejemplo, y por emplear el mismo ejemplo que utiliza Moseley en su

libro, partamos de la Tabla 5.13 que muestra los valores de los departamentos I y II:

Tabla 5.13

En la Tabla 5.13 no existe equilibrio interdepartamental, pero según Moseley eso es irrelevante porque el equilibrio interdepartamental tiene que darse no en la estructura de valores, sino en la estructura de precios de producción. Así, si presuponemos que el capital constante y el capital variable adquiridos por los capitalistas ya fueron comprados a sus precios de producción, entonces sólo restará redistribuir la plusvalía agregada entre ambos sectores en función del capital que han invertido tal como figura en la Tabla 5.14:

Tabla 5.14

Como vemos, cuando tanto inputs como outputs están transformados a

precios de producción sí prevalece el equilibrio interdepartamental puesto que $Iv + Ib = IIc$ (70 + 120 = 190) y a su vez $IIc+v+b = Iv + Ib + IIv + IIb$ (480

= 70 + 120 + 170 + 120). Además, el agregado de los valores es igual al agregado de los precios de producción (960) y la plusvalía agregada es igual al beneficio agregado (240).

La negación del problema de la transformación que efectúa Moseley es

sin duda sugerente por su simplicidad, elegancia y cercanía con la

exposición original de Marx. Pero tiene un problema muy serio: sólo cabrá presuponer que el capital constante y el capital variable figuran a sus precios

	C	V	S	VALOR	TASA DE GANANCIA
I	290	84	56	430	14,97 %
II	190	204	136	530	34,51 %
Total	480	288	192	960	25 %

	C	V	BENEFICIO	PRECIO DE PRODUCCIÓN	TASA DE GANANCIA
I	290	84	93,5	467,5	25 %
II	190	204	98,5	492,5	25 %
Total	480	288	192	960	25 %

de equilibrio (precios de producción) mientras se mantenga la tasa general de ganancia del 33,3 %, pero, si esa tasa de ganancia cambia, esos valores dejarán de ser precios de equilibrio y habrá que recalcularlos no de manera secuencial (como reclama Moseley), sino de manera simultánea (siguiendo a Bortkiewicz). Por ejemplo, supongamos que, en el ejemplo original de Moseley contenido en la Tabla 5.13, los trabajadores, merced a la lucha de clases, consiguen reducir la tasa de plusvalía desde el 100 % al 66,6 %. En ese caso, la nueva estructura de valores pasaría a ser la mostrada en la Tabla 5.15:

Tabla 5.15

Nótese que, como se destina el mismo número de horas y se utiliza la

misma técnica productiva, no sólo es que el valor de las mercancías deba ser idéntico (el valor de las mercancías I y II en la Tabla 5.15 es el mismo que en la Tabla 5.13), sino que el número de mercancías fabricadas y las relaciones de producción entre ellas también debería ser también idéntico.

Pero para que fuera así, el equilibrio interdepartamental debería mantenerse cuando transformamos los valores en precios… y no lo hace. Así, si transformamos valores en precios siguiendo el método secuencial de Moseley tendremos los precios mostrados en la Tabla 5.16:

Tabla 5.16

Y en la Tabla 5.16 ya no existe equilibrio interdepartamental: $Iv + Ib \neq$

IIc (84 + 93,5 ≠ 190) y $IIc+v+b \neq Iv + Ib + IIv + IIb$ (492,5 ≠ 84 + 93,5 + 204 +

	C	V	BENEFICIO	PRECIO DE PRODUCCIÓN	TASA DE GANANCIA
I	279,27	87,11	95,87	462,25	26,16 %
II	182,97	211,55	103,23	497,75	26,16 %
Total	462,24	298,66	199,1	960	26,16 %

98,5). La razón es que no podemos presuponer que los precios de los inputs, que sólo pueden ser precios de equilibrio a una determinada tasa general de ganancia (33,3 % en el ejemplo original de Moseley de las Tablas 5.12 y 5.13), siguen siendo precios de equilibrio cuando esa tasa general de ganancia cambia (al 25 % en nuestro ejemplo de la Tabla 5.14). Se hará necesario, como decíamos, recalcular el precio de los inputs y eso sólo puede hacerse de manera simultánea, no secuencial (puesto que desconocemos cuál es el nuevo precio de equilibrio de los inputs). En concreto, y partiendo de los nuevos valores, la estructura de precios de equilibrio que garantizaría el equilibrio interdepartamental sería la mostrada en la Tabla 5.17:

Tabla 5.17

Pero, como vemos, en esta nueva estructura de precios de producción,

que respeta el equilibrio interdepartamental y para la que el agregado de valores es igual al agregado de precios de producción, la plusvalía agregada (192) no es igual al beneficio agregado (199,1), de modo que la incoherencia detectada por Bortkiewicz sigue existiendo dentro de la reinterpretación que efectúa Moseley del problema de la transformación de Marx.

Y por último, la interpretación del problema de la transformación que

probablemente resulte más favorable para la tesis de Marx sea la llamada

«Interpretación del Sistema Temporal Único» (Kliman 2007). Bajo esta interpretación, y al igual que con la de Shaikh y Moseley, los valores no se transforman en precios de producción de manera simultánea, sino de manera secuencial (de ahí el adjetivo *temporal*). Además, se niega la existencia de una estructura de valores y, frente a ella, de otra estructura de precios (de ahí el sintagma *sistema único*): Marx no omitió la transformación del valor de los inputs en precios de producción, sino que esa transformación tiene lugar en un periodo temporal posterior que Marx no expuso (porque sólo nos mostraba la transformación de valores en precios durante una rotación del capital productivo, pero no a lo largo de toda su circulación). Más en concreto, el valor de una mercancía i en el período t + 1 sería:

	C	V	S	VALOR	TASA DE PLUSVALÍA	TASA INDIVIDUAL DE GANANCIA	PRECIO DE PRODUCCIÓN	BENEFICIO
I	225	90	60	375	66,6 %	19,04 %	408,3	93,3
II	100	120	80	300	66,6 %	36,36 %	285,2	65,2
III	50	90	60	200	66,6 %	42,85 %	181,5	41,5
Total	375	300	200	875	66,6 %	29,63 %	875	200

$Valor+\ 1\ =\ Ppt\ *\ A\ +\ Ppt\ *\ b\ *\ l\ +\ (\ l\ –\ Ppt\ *\ b\ *\ l)$ O de manera más simplificada:

$Valor+\ 1\ =\ Ppt\ *\ A\ +\ l$

Donde *Pp* es un vector con todos los precios de producción en el período t; A es una matriz input-output que recoge los inputs necesarios para cada unidad del output i, l son las unidades de trabajo vivo dedicadas a producir una unidad de la mercancía i y *b* es un vector con la canasta básica de medios de subsistencia consumidos por unidad de trabajo.

A su vez, los precios de producción de una mercancía i en el período

t + 1 vendrían dados por:

$Ppt+1\ =\ Ppt\ *\ A\ +\ l\ +\ gt$

Tabla 5.18

Donde *gi, t* es la diferencia entre el precio de venta de una mercancía y su valor en t (Kliman y McGlone 1999).

Por ejemplo, y partiendo nuevamente del ejemplo original de

Bortkiewicz de la tabla 5.7, Marx habría transformado valores en precios durante el período t = 1 tal como figura en la Tabla 5.18:

Siendo así, en un período posterior t = 2 (Tabla 5.19), los departamentos I, II y III comprarán el capital constante y el capital variable al precio de producción del período t = 1, de tal manera que en agregado pagarán 408,33

onzas por el capital constante (que coincide con su precio agregado de producción en el período 1) y 285,18 onzas por el capital variable (que coincide con su precio agregado de producción en el período 2): es decir, adelantarán un capital de (aproximadamente) 693,5 onzas. De esta manera,

$$D - M \begin{matrix} \nearrow MP \\ \searrow FT \end{matrix} \dots P \dots M' - D' \begin{matrix} \nearrow d \\ \searrow M \end{matrix}$$

$$675\,(D) - 675(M) \begin{matrix} \nearrow 375\,(MP) \\ \searrow 300\,(FT) \end{matrix} \dots 675(P) \dots 875(M') - 875\,(D') \begin{matrix} \nearrow 181{,}5\,(d) \\ \searrow 693{,}5\,(D) - \end{matrix}$$

$$-693{,}5(D) - 693{,}5(M) \begin{matrix} \nearrow 408{,}3\,(MP) \\ \searrow 285{,}2\,(FT) \end{matrix} \dots 693{,}5\,(P) \dots 908{,}3\,(M')$$

$$- 908{,}3\,(D') \begin{matrix} \nearrow 183{,}3\,(d) \\ \searrow 725\,(D) \end{matrix}$$

	C	V	S	VALOR	TASA DE PLUSVALÍA	TASA INDIVIDUAL DE GANANCIA	PRECIO DE PRODUCCIÓN	BENEFICIO
I	245	85,55	64,45	395	75,32 %	19,5 %	432,9	102,4
II	108,9	114,1	85,9	308,9	75,32 %	38,53 %	292,1	69,1
III	54,4	85,55	64,45	204,4	75,32 %	46,03 %	183,3	43,3
Total	408,3	285,2	214,8	908,3	75,32 %	30,97 %	908,33	214,8

se consigue que dentro de cada período el valor agregado de las mercancías sea igual a su precio de producción agregado (875 onzas en t = 1 y 908,33

onzas en t = 2), que la masa de plusvalía agregada también sea igual a la masa de ganancia agregada (200 en t = 1 y 214,82 en t = 2) y, además, que la tasa general de ganancia calculada a partir de los valores coincida con la tasa general de ganancia calculada a partir de los precios de producción (29,62 %

en t = 1 y 30,97 % en t = 2).

Podemos representar las tablas anteriores postuladas por la

Interpretación Temporal y de Sistema Único adaptándolas al esquema de circulación del capital:

Concretamente, lo ilustraremos para el capital agregado de las Tablas 5.17 y 5.18 a lo largo de los períodos t = 1 y t = 2:

Tabla 5.19

Por consiguiente, con la Interpretación del Sistema Temporal Único, todas las igualdades básicas del sistema de Marx se mantienen en vigor. Así que podemos tomarla como la interpretación más fidedigna de lo que Marx

probablemente trató de expresar sin tener que presuponer que incurrió en

contradicciones.32

Así pues, cuando las mercancías se intercambian en el mercado como

capitales, su precio de equilibrio a largo plazo no viene determinado por sus valores sino por sus precios de producción, si bien esos precios de producción están anclados a los valores (los cuales siguen regulando las relaciones de producción y de intercambio en las economías capitalistas).

Ahora bien, tampoco pensemos que ello equivale a que todos los intercambios se efectúen a los precios de producción dentro del mercado: los intercambios se efectúan a los precios de mercado, los cuales tenderán a coincidir a largo plazo con los precios de producción pero no necesariamente a corto plazo. A corto plazo, las mercancías podrán venderse por encima o por debajo de sus precios de producción según las fluctuaciones extraordinarias de la oferta y de la demanda: si los precios de mercado de una mercancía se ubican por encima de los precios de producción, la esfera de producción de esa mercancía tenderá a atraer capital a costa de otras esferas de producción con el objetivo de incrementar su oferta hasta que su precios de mercado caiga y converja con el de producción; si los precios de mercado de una mercancía se ubican por debajo de los de precios, el capital abandonará su esfera de producción con el objetivo de reducir su oferta hasta que su precio de mercado suba y converja con el de producción (C3, 22, 489). Las mercancías que se vendan a

precios de mercado superiores a sus precios de producción (o que se produzcan a un precio de coste inferior al promedio de su sector), le proporcionarán una plusganancia (o beneficio extraordinario) al capitalista, es decir, cosecharán una tasa de ganancia superior a la tasa general (o media); mientras que aquellas que se vendan por debajo de sus precios de producción (o cuyo precio de coste sea superior al promedio de su sector) no le proporcionarán al capitalista toda la plusvalía que les corresponde, de modo que su tasa de ganancia será inferior a la media (C3, 10, 279). En cierto modo, pues, el valor es el centro gravitacional hacia el que tienden los precios de producción y los precios de producción son el centro gravitacional hacia el que tienden los precios de mercado (C3, 10, 280).

5.3. De los precios de producción a la distribución de la plusvalía

Los precios de producción no son sólo la forma externa o fenoménica que adoptan los valores en el capitalismo, sino que también constituye el mecanismo a través del cual se distribuye el valor, en forma de ingreso, entre los distintos agentes económicos.

Por expresarlo en términos actuales: si multiplicamos el conjunto de mercancías fabricadas a lo largo de un año por sus precios de mercado (que en condiciones de equilibrio serán sus precios de producción), obtendremos la Producción Bruta (o *Gross Output*, en inglés) de una economía, la cual se aproximaría a la idea marxista de capital mercantil agregado (M') anual. Una parte de esa producción bruta son medios de producción que van dirigidos a reponer los medios de producción consumidos durante el año «y sin los cuales la producción […] no puede ser renovada o continuada» (Marx

[1862-1863a] 1989, 86). Es decir, la Producción Bruta (PB) es igual al valor del capital constante y del capital variable agregados que han sido adelantados y consumidos en el proceso productivo más el valor de la plusvalía agregada (C3, 49, 979):

$$PB = C + V + S$$

Por su parte, la Renta Bruta (RB) sería igual a aquella parte de la Producción Bruta que subsiste después de deducir el valor medios de producción consumidos durante el proceso de producción (el capital constante): aquella que puede ser distribuida en forma de ingreso y que por tanto «puede ser gastada en productos que entren en su consumo individual»

(Marx [1862-1863a] 1989, 85). Dicho de otra forma, la Renta Bruta es

igual al trabajo vivo que ha sido añadido, durante un período de tiempo, al trabajo previamente cristalizado en forma de medios de producción: por tanto, es el valor añadido agregado durante un período de tiempo. En este sentido, el concepto marxista de Renta Bruta se aproximaría a nuestro concepto contemporáneo de Producto Interior Bruto (PIB), dado que el PIB no es más que el valor añadido total dentro de una economía durante un período de tiempo:33

$$RB = PIB = PB - C = V + S$$

La cuestión, pues, es cómo se distribuye ese valor añadido agregado en los diversos ingresos que reciben los distintos agentes económicos dentro de una economía capitalista. Antes de haber desarrollado el concepto de precios

$$\sum_{i=1}^{n} s_i = \sum_{i=1}^{n} tp_i$$

de producción, ya sabíamos que una parte del valor de las mercancías (el capital variable) se distribuía a los trabajadores en forma de salarios, es decir, que $V = W$, de tal manera que al conjunto de capitalistas les correspondía, en agregado, el conjunto de la plusvalía: $PIB - W = S$ (a esa parte del PIB que subsiste después de deducir los salarios, y que se correspondería con la masa de plusvalía agregada, Marx la denominará Renta Neta). Pero, tras haber desarrollado el concepto de precios de producción, hemos descubierto que si bien la masa de plusvalía agregada (S) es igual a la masa de ganancia agregada (TP):

$$S = TP$$

La ganancia que obtiene cada sector económico no coincide

necesariamente con la plusvalía generada por ese sector económico:

$$si \neq tpi$$

Aun cuando el conjunto de las plusvalías sectoriales sí coincida con el conjunto de las ganancias sectoriales:

Es decir, que la clase trabajadora se queda con los salarios agregados y la clase capitalista, con los beneficios agregados, pero esos beneficios agregados se distribuyen e individualizan *dentro de* la clase capitalista a través de distintos tipos de ingresos que no son más que «formas

fragmentarias» de la masa de plusvalía agregada. En particular, los distintos tipos de ingresos que reciben los capitalistas como subdivisiones de la masa de plusvalía agregada son: el beneficio industrial (INP), el cual es recibido por los capitalistas industriales; el beneficio comercial (M), el cual es recibido por los capitalistas comerciales *;* el interés (I), el cual es recibido por los prestamistas; y los beneficios extraordinarios o rentas de monopolio (R), los cuales son recibidos por los monopolistas o rentistas (C3, 49, 971-973; C3, 50, 992-993). Por consiguiente:

$$S = TP = INP + M + I + R$$

A la suma del beneficio industrial, del beneficio comercial y de los intereses lo denominaremos beneficio bruto o beneficio ordinario (P), mientras que a la suma del beneficio industrial y del beneficio comercial lo denominaremos beneficio empresarial (EP) (C3, 23, 495-496), de manera que:

$$P = INP + M + I = EP + I$$

La diferencia entre los beneficios totales y beneficios ordinarios serán obviamente los beneficios extraordinarios:

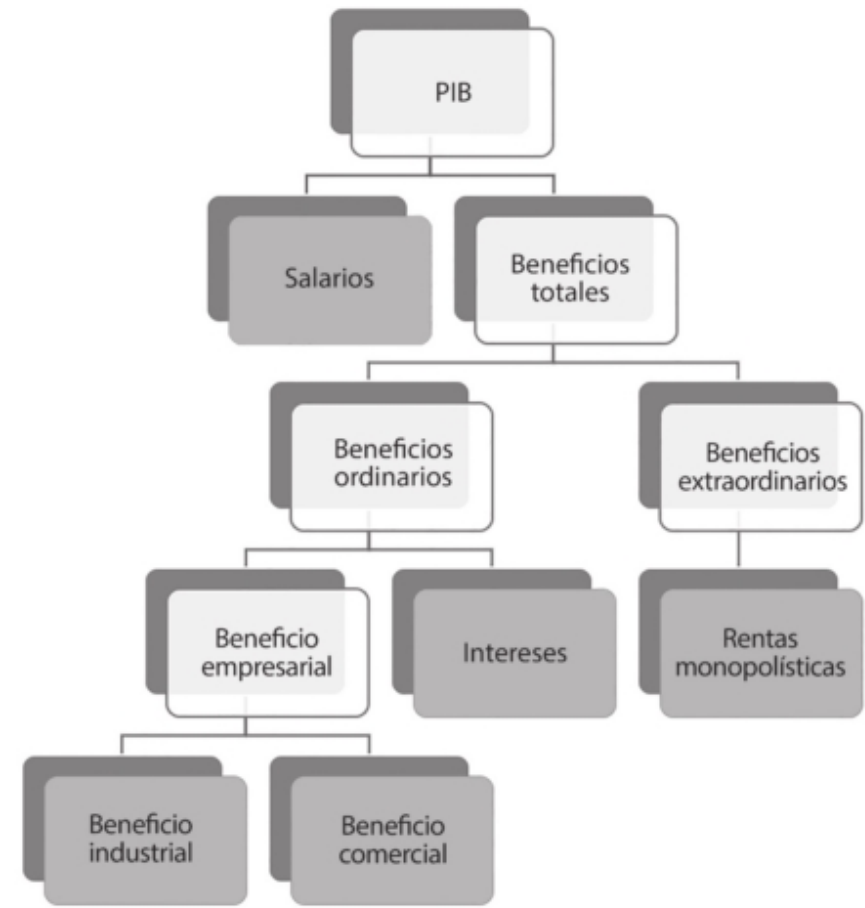
$$TP - P = R$$

Los beneficios extraordinarios, como a continuación expondremos, son

beneficios que sólo pueden lograr aquellos capitalistas que estén protegidos frente a la competencia del resto de los capitalistas. Por consiguiente, y por definición, los beneficios extraordinarios no contribuirán a conformar la tasa general de ganancia que redistribuye la plusvalía entre los distintos sectores de la economía, puesto que esa redistribución tiene lugar como consecuencia de la competencia entre capitalistas, y quienes reciben beneficios extraordinarios los reciben por estar protegidos frente a la competencia.

En definitiva, si todos los capitalistas completaran por sí solos la totalidad del circuito del capital industrial —es decir, si invirtieran su propio capital en financiar la producción y comercialización de mercancías— y si todos obtuvieran la tasa media de ganancia, entonces los capitalistas se apropiarían de una parte de la plusvalía agregada proporcional al capital que hayan adelantado. Sin embargo, en el mundo real existen distintos capitalistas que se especializan en distintas funciones: algunos se especializan en la producción de las mercancías, otros en su

comercialización y otros en su financiación. Asimismo, en el mundo real suele haber capitalistas que obtienen, por diversos motivos, tasas de ganancia superiores a la media sin que esos beneficios extraordinarios puedan ser disputados por la competencia. En tales casos, la plusvalía agregada se repartirá entre distintos tipos de capitalistas según las funciones que desempeñen dentro del circuito del capital industrial: los beneficios industriales afluirán a quienes producen mercancías; los beneficios comerciales a quienes las distribuyen; los intereses a quienes financian el proceso industrial o comercial; y los beneficios extraordinarios a quienes,



por distintas razones, poseen algún tipo de ventaja competitiva (monopolística) que les permite lograr una tasa de ganancia superior a la general.

Figura 5.1

Siendo así, podremos decir que el PIB se distribuye en forma de salarios (W), beneficios industriales (INP), beneficios comerciales (M), intereses (I) y rentas monopolísticas (R):

$$PIB = W + INP + M + I + R$$

En los siguientes epígrafes, estudiaremos cómo se determina cada una

de estas fuentes de ingresos merced a los cuales el valor de las mercancías se distribuye, a través de los precios de producción, entre las distintas clases sociales.

5.4. Salarios

Los salarios son el precio de la mercancía «fuerza de trabajo», es decir, la cantidad de dinero que recibe el trabajador por vender temporalmente su capacidad laboral. Esa mercancía le otorga a su comprador, el capitalista, el derecho a *usar* la capacidad laboral del trabajador durante más horas de las que éste necesita para reponer su fuerza de trabajo: de ahí que, como ya hemos explicado, el capitalista se apropie de una parte del trabajo que desempeña el trabajador a lo largo de la jornada laboral (tiempo de plustrabajo). Por consiguiente, los salarios *no son* el precio del trabajo: no son la remuneración por la *totalidad* del trabajo que desempeña el trabajador bajo las órdenes del capitalista (C1, 19, 677). Si el salario fuera igual a *todo* el trabajo desempeñado por el trabajador para el capitalista, entonces el capitalista no cosecharía beneficio alguno, pues sus beneficios proceden de la plusvalía, esto es, del tiempo de trabajo que no le remunera al trabajador (C1, 19, 682).

Por eso, tratar al salario como el precio del trabajo constituye una mistificación de la relación entre capitalista y trabajador: proporciona la irreal imagen de que *todo* el tiempo de trabajo que desempeña el trabajador está siendo remunerado por el capitalista y que, en consecuencia, no existe explotación… cuando es más bien al contrario. La desigualdad entre A (salario) y B (valor del trabajo) se transmuta en una falsa igualdad entre A y B (Ramas San Miguel 2018, 125). Justamente por ello, la ficción de que los salarios son la remuneración del trabajo (de *todo* el trabajo) se halla en la base de todas las ilusiones de libertad y de equidad dentro del sistema económico capitalista: en la medida en que *parece* que el capitalismo remunera plenamente el trabajo del obrero, el capitalismo adquiere una hiperlegitimidad moral frente a otros sistemas como el esclavismo, donde todo el trabajo que desempeña el esclavo parece que sea trabajo no pagado aun cuando una parte de ese trabajo siga

destinándose a producir un valor equivalente al que será consumido por el esclavo (C1, 19, 680) y, por tanto, sí cabría considerarlo como un trabajo (muy) parcialmente pagado.

$$\left(\frac{Salario\ diario}{Número\ de\ horas\ trabajadas}\right)$$

Ahora bien, si nos empeñáramos en seguir conceptualizando el salario

como el «precio del trabajo» para referirnos al precio por jornada laboral, entonces habría que expresar el salario con relación a la cantidad de horas de trabajo que son desempeñadas por el trabajador durante la jornada laboral: en ese caso, un mismo salario podrá remunerar jornadas laborales muy distintas o intensidades laborales muy variadas, esto es, el «precio del trabajo» podrá variar aun cuando el salario nominal se mantenga constante si modificamos la extensión de la jornada o su intensidad (C1, 20, 683). En este sentido, Marx nos insta a utilizar la ratio del salario por hora de un trabajo de intensidad laboral media

para estimar ese

«precio medio del trabajo» (C1, 20, 684). Por ejemplo, con un mismo salario de 1.000 gramos de plata, el trabajo será más caro cuando la jornada laboral sea de cinco horas (salario por hora = 200) que cuando sea de diez horas (salario por hora = 100). Evidentemente, para que el capitalista pueda apropiarse de la plusvalía, el precio del trabajo tendrá que ser inferior al valor generado por hora de trabajo: por ejemplo, si el salario por hora es 100, el valor generado por hora de trabajo podría ser 300, de modo que el capitalista se estaría quedando con dos tercios de cada hora trabajada por el trabajador (C1, 21, 693). En tal caso se nos revelaría nuevamente que el salario (ni siquiera como precio por hora del trabajo) no puede ser una remuneración equivalente a todo el valor generado por cada hora de trabajo y por tanto no cabe considerarlo de ningún modo como el precio del trabajo.

En todo caso, si el salario es el precio de la mercancía fuerza de trabajo, su magnitud de equilibrio vendrá determinada por su valor (como ocurre con cualquier otra mercancía) y el valor de la fuerza de trabajo es el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir aquellas mercancías que requiere el obrero para seguir ofertando su capacidad laboral en el mercado.

En principio, pues, el salario de equilibrio debería ser igual a la suma del valor (y, por tanto, de los tiempos de trabajo socialmente

necesarios) de aquellas mercancías que el trabajador necesita consumir necesariamente para mantener sus habilidades físicas, mentales y sociales. Sin embargo, después de haber desarrollado el concepto de precios de producción, debería ser más correcto afirmar que el salario es igual no al valor sino *al precio de producción* de aquellas mercancías que el trabajador necesita consumir diariamente para reproducir su fuerza de trabajo: pero Marx considera que la desviación del precio de producción con respecto al valor de unas mercancías se compensará con la desviación de otras mercancías y que, por

tanto, la suma de los precios de producción de las mercancías que consumen los trabajadores sí será igual a la suma de sus valores (C3, 9, 261).

Ahora bien, ¿cuál es el mecanismo de mercado —desde el lado de la oferta de trabajo y de la demanda de trabajo— que asegura la convergencia a largo plazo entre los salarios y su precio de equilibrio (el valor de la fuerza de trabajo)? En el resto de las mercancías ya hemos expuesto cuál era ese mecanismo: si el precio de mercado de una mercancía se ubica por encima de su valor, su oferta tenderá a aumentar; si se ubica por debajo, tenderá a contraerse. Pero ¿y con la fuerza de trabajo? ¿Por qué los salarios no pueden ubicarse permanentemente por encima o permanentemente por debajo del valor de reproducción de la fuerza de trabajo? Para ello se hace necesario reflexionar sobre cómo la interacción entre la oferta y la demanda de trabajo termina convergiendo en un salario de equilibrio que es igual al valor (coste de reposición) de la fuerza de trabajo (Green 1991).

Por un lado, la oferta de trabajo depende positivamente del crecimiento demográfico y del aumento de la población activa: este último, a su vez, dependerá del diferencial entre el salario de mercado y el coste de reposición de la fuerza de trabajo. A saber, cuando los salarios de mercado sean muy superiores al valor de la fuerza de trabajo, más trabajadores estarán dispuestos a trabajar durante más horas; cuando suceda al revés, en cambio, la oferta laboral se reducirá. A largo plazo, pues, la oferta de fuerza de trabajo es elástica respecto al diferencial entre el salario y el valor de la fuerza de trabajo.

Por otro lado, la demanda de trabajo dependerá positivamente de la productividad del trabajo (a más productividad, más demanda empresarial de trabajadores) y se verá negativamente impactada por el cambio en la composición orgánica del capital (es decir, por un cambio en la técnica productiva donde el capital constante adquiera

un mayor peso en relación al capital variable). Los cambios en la composición orgánica del capital pueden darse por dos razones: o porque el capitalista, con un mismo conocimiento tecnológico, modifica su técnica de producción otorgándole más peso al capital constante que al capital variable (lo que dependerá de la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital) o porque cada trabajador deviene capaz de transformar más capital constante que antes (lo que dependerá de que se produzca progreso técnico que incremente la productividad del trabajador).

Así las cosas, si la demanda de trabajo supera la oferta (algo que tenderá a ocurrir siempre que, con una misma tecnología, se acumule nuevo

capital constante y, por tanto, se demande más fuerza de trabajo para transformarlo [C1, 25.1, 769-770]), los salarios de mercado tenderán a subir.

Ahora bien, para Marx, los salarios no podrán subir persistentemente a largo plazo por encima de su importe de equilibrio (el valor de la fuerza de trabajo). Y es que, si la demanda de fuerza de trabajo supera su oferta y eso repercute en salarios superiores al coste de reposición de la fuerza de trabajo, los capitalistas tenderán a esterilizar esa alza salarial modificando la composición orgánica de capital, es decir, sustituyendo capital variable por capital constante. Ello sucederá o bien porque los salarios de mercado se han incrementado tanto que acumular nuevo capital ha dejado de ser rentable y, por tanto, la demanda de trabajadores caerá hasta que acumular capital vuelva a ser rentable:

Si la cantidad de trabajo no remunerado que suministra la clase trabajadora y que es acumulada por la clase capitalista aumenta tan rápidamente que su transformación en capital necesita de una adición extraordinaria de trabajo remunerado, entonces los salarios aumentan y, si todas las otras circunstancias permanecen constantes, la proporción de trabajo no remunerado disminuye. Pero tan pronto como esa reducción del trabajo no remunerado alcance un punto en que el plustrabajo con el que se nutre el capital deja de ser suministrado en cantidades normales, se desata una reacción: una menor parte de los ingresos [de los capitalistas] son capitalizados, la acumulación de capital se realentiza y el movimiento al alza de los salarios se enfrenta a un obstáculo (C1, 25.1, 771).

O bien, alternativamente, si el ritmo de acumulación de capital no se ve frenado por el alza salarial, porque el capitalista conseguirá

mantener a raya la demanda de fuerza de trabajo por alguna de estas tres vías: 1) porque, a través de la subsunción real, conseguirá que una misma cantidad de capital variable transforme mucho más capital constante, esto es, porque la acumulación de capital arrojará un incremento de la productividad del trabajo (C1, 25.3, 781-782); 2) porque el capitalista incrementará la explotación del trabajador (alargando su jornada laboral o aumenta la intensidad de su trabajo), de modo que con una misma cantidad de trabajadores será capaz de movilizar mayor cantidad de trabajo; y 3) porque el capitalista tratará de sustituir a trabajadores cualificados por trabajadores no cualificados, moderando en consecuencia los salarios de los primeros (C1, 25.3, 788).

De estas tres vías, la más importante es la primera, a saber, la subsunción real que se logra con la acumulación y consecuente concentración del capital, la cual provoca un incremento de la productividad

del trabajo (progreso técnico) que termina destruyendo más empleo del que crea:

La producción de una sobrepoblación relativa, o sea el despido de trabajadores, avanza más rápidamente que la transformación técnica del proceso productivo —transformación que es acelerada por la propia acumulación de capital— y más rápidamente que la correspondiente disminución del peso del capital variable en relación con el constante. Si los medios de producción, en la medida en que crecen en volumen y en eficacia, pierden importancia como medios para emplear a los trabajadores, entonces con el incremento de la productividad del trabajo, el capital aumenta más rápidamente su oferta de trabajo que su demanda de trabajadores (C1, 25.3, 789).

A largo plazo, además, incluso si los capitalistas no pudiesen reemplazar capital constante por capital variable y, por tanto, su demanda neta de trabajadores se incrementara con la acumulación de capital, los salarios estarían igualmente condenados a regresar a su valor porque, si el precio de la fuerza de trabajo es superior a su coste de reposición, la fuerza de trabajo se sobrerrepondrá, es decir, la población trabajadora aumentará.

En palabras de Marx:

El aumento de los medios de producción implica un incremento de la población obrera, así como la creación de una pluspoblación que se corresponde o que incluso excede las necesidades generales del

pluscapital: en suma, una sobrepoblación de trabajadores. Un excedente momentáneo del pluscapital por encima de la población obrera a la que da empleo daría lugar a un doble efecto. Por un lado, al aumentar los salarios, se atenuan los efectos destructivos que diezman y aniquilan la prole de los obreros y se facilitan los matrimonios, de modo que ese excedente de pluscapital incrementa paulatinamente la población obrera. Por otro lado, la aplicación de métodos que generan plusvalía relativa (introducción y perfeccionamiento de la maquinaria) crea de manera mucho más rápida una sobrepoblación relativa artificial, la cual, a su vez, es un vivero para el incremento acelerado de la población (puesto que, en el modo de producción capitalista, la miseria produce población). De la naturaleza del proceso capitalista de acumulación (que sólo es uno de los aspectos del proceso de producción capitalista) se deduce que el incremento de la masa de medios de producción destinados a transformarse en capital siempre halla una población obrera disponible para ser explotada que se corresponde, o que incluso excede, ese incremento de la masa de medios de producción (C3, 13, 324-325).

Se comprueba así, pues, que el capital es capaz de manipular ambos lados de la oferta y de la demanda de fuerza de trabajo: más capital implica más demanda de fuerza de trabajo pero, al mismo tiempo, también implica la búsqueda de nuevas técnicas productivas que reduzcan la demanda de fuerza de trabajo (e incrementen su oferta a través de los despidos) así como, a largo plazo y si el diferencial entre salarios y valor de la fuerza de trabajo no desapareciera, un aumento de la población:

El capital actúa en ambos lados a la vez. Si la acumulación de capital incrementa la demanda de trabajo, también aumenta simultáneamente su oferta al «liberarlos de sus empleos»; mientras que, además, la presión de los parados empuja a los que mantienen su empleo trabajen más, aumentando adicionalmente la oferta de trabajo hasta un punto que se vuelve independiente de la oferta de trabajadores. El movimiento de la ley de la oferta y de la demanda de trabajo completa el despotismo del capital (C1, 25.3, 793).

Ya hemos explicado por qué a largo plazo los salarios no pueden ubicarse por encima del valor de la fuerza de trabajo. Pero ¿por qué no pueden ubicarse por debajo (por ejemplo, si la oferta de trabajo supera en mucho su demanda)? Los salarios no pueden caer persistentemente por debajo del valor de la fuerza de trabajo porque ello impediría la reproducción de la misma y, por tanto, tendería a reducir la oferta de trabajadores (y la menor oferta impulsaría los

salarios al alza): la reducción de la oferta de trabajadores, por insuficiencia salarial para reponer la fuerza de trabajo, se lograría a corto plazo por una caída de la población activa y, a medio-largo plazo, por una reducción de la población (incapacidad de los trabajadores para reciclarse formativamente, reducción del número de hijos, incapacitación fisiológica de los trabajadores y, en el extremo, fallecimiento por inanición).

Así pues, a largo plazo, oferta y demanda de trabajo coincidirán en un equilibrio que fije un salario igual al valor de la fuerza de trabajo, es decir, a su coste de reposición (C3, 21, 478). Por eso, Marx presupone que «el precio de la fuerza de trabajo se incrementa ocasionalmente por encima de su valor pero nunca cae por debajo de él» (C1, 17, 655): la desviación entre salario y valor de la fuerza de trabajo siempre es, para Marx, transitoria. La ley del valor que rige para cualquier mercancía (a largo plazo, el precio de mercado de una mercancía converge con su valor) también rige para la mercancía fuerza de trabajo: el precio de equilibrio de la mercancía fuerza de trabajo (que converge a largo plazo con su valor) es el salario.

Ahora bien, que los salarios a largo plazo converjan con el valor de la fuerza de trabajo no significa que los salarios deban ser necesariamente constantes a lo largo del tiempo, puesto que el coste de reposición de la capacidad laboral puede a su vez variar con el paso del tiempo. En primer lugar, cuando decimos que el valor de la fuerza de trabajo es el coste de reposición de la misma, ¿a qué nos referimos con «reproducir la fuerza de trabajo»? ¿Se trata de una mera reproducción de las energías físicas del trabajador? ¿O también incluye la reproducción de estilos de vida que van más allá de una reproducción meramente fisiológica?

Marx creía que el valor de la fuerza de trabajo estaba compuesto por dos partes: «un elemento meramente físico y otro elemento histórico o social». Estrictamente, los salarios podrían llegar a reducirse hasta un valor de la fuerza de trabajo determinado exclusivamente por el elemento meramente físico: «El elemento físico constituye el último límite [del valor de la fuerza de trabajo]: para perpetuar su existencia física, la clase trabajadora ha de recibir los bienes absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse» (Marx [1865] 1985, 144). Pero, a su vez, también existe un elemento histórico o social que «depende del estilo de vida tradicional» y que es necesario para «satisfacer ciertas necesidades que brotan de las condiciones sociales en las que se halla y es criada la gente» (Marx [1865]

1985, 145). En este sentido, el valor de la fuerza de trabajo —que

suele incluir tanto el elemento físico como el histórico— varía entre países y épocas y, por tanto, no es constante sino fluctuante a lo largo del tiempo.

Así, si el valor de la fuerza de trabajo es igual al número de horas socialmente necesarias para reproducir la cesta de mercancías que, a su vez, son física y culturalmente imprescindibles para reproducir la fuerza de trabajo, el valor de la misma podrá variar en dos casos: por un lado, cuando cambien las horas de trabajo socialmente necesario para producir una *determinada* cesta de mercancías que requiere el trabajador para reproducir su fuerza de trabajo; por otro lado, cuando cambie el contenido de esa cesta de mercancías.

Lo primero tenderá a suceder cuando haya cambios en la productividad

del trabajo dentro de las industrias que fabriquen las mercancías que integran la cesta básica de bienes de consumo del trabajador: si, por ejemplo, la productividad aumenta, las horas necesarias para fabricar esa cesta básica se reducirán y, por tanto, el valor de la fuerza de trabajo también lo hará. En la medida, pues, en que ese menor valor de la fuerza de trabajo termine generando una reducción de los salarios (nominales), la plusvalía relativa del capitalista se incrementará (C1, 12, 429-430). Démonos cuenta de que, alternativamente, si los salarios nominales se mantuvieran constantes tras aumentos de la productividad, la plusvalía relativa nunca podría aumentar (todo aumento de la productividad se transferiría a los trabajadores en forma de mayores salarios reales): la plusvalía relativa aumenta porque, manteniéndose constantes las horas trabajadas, el tiempo de trabajo necesario y, por tanto, el salario nominal de equilibrio, se reducen.

Lo segundo puede suceder por cualquier influencia que induzca una transformación de la sociedad y, por tanto, de los hábitos de vida de los trabajadores. Desde la perspectiva del materialismo histórico, en última instancia, esas influencias son de tipo productivo, de modo que la moral, las costumbres o las tradiciones cambian cuando lo hace la estructura económica de la sociedad. En este sentido, la acumulación de capital, al incrementar el desarrollo de las sociedades y por tanto su nivel de vida, podría contribuir a elevar las «necesidades sociales básicas» de los trabajadores y, por tanto, el valor de su fuerza de trabajo. Asimismo, también podría ocurrir que las alzas transitorias en los salarios dieran lugar a elevaciones del valor de la fuerza de trabajo si, por ejemplo, la clase trabajadora y los sindicatos consideran que ese nuevo salario (que transitoriamente supera el coste de reposición

de la fuerza de trabajo) es el nuevo mínimo «histórico o social» que resulta imprescindible para mantener su capacidad laboral: en ese caso, el proletariado podría organizarse socialmente para defender, lucha de clases mediante, que ese salario es el nuevo mínimo social. En este sentido, Marx asignaba a los sindicatos el rol de impedir que los salarios cayeran por debajo del valor de la fuerza de trabajo, un valor que podía estar determinado por el nivel que *tradicionalmente* ha estado en vigor en una determinada industria (y no sólo por el nivel fisiológico para reponer la fuerza de trabajo):

El valor de la fuerza de trabajo constituye la base consciente y explícita sobre la que se constituyen los sindicatos, cuya importancia para la clase obrera inglesa no puede ser sobreestimada. El objetivo de los sindicatos no es otro que impedir que los salarios caigan por debajo de aquel nivel que tradicionalmente ha estado en vigor en las diversas ramas de la industria. Es decir, buscan evitar que el precio de la fuerza de trabajo caiga por debajo de su valor (C1, Apéndice, 1069).

Por consiguiente, la acumulación de capital sí podría terminar elevando permanentemente los salarios aunque no directamente a través de la ley de la oferta y la demanda: si la acumulación de nuevo capital incrementa transitoriamente los salarios, si, gracias a ello, los trabajadores aumentan sus estándares de vida y si, en última instancia, dentro del imaginario colectivo de la clase obrera organizada se consolida ese nuevo nivel salarial como el nuevo valor de su fuerza de trabajo, entonces ése podría convertirse en el nuevo precio de equilibrio de la fuerza de trabajo:

Al incrementar las necesidades de los trabajadores elevando sus hábitos de consumo, la principal función de los sindicatos pasa a ser la de colocar un mínimo cultural y social [a

los salarios] por encima del mínimo físico existencial: un mínimo cultural y social por debajo del cual los salarios no puedan reducirse sin provocar inmediamente una reacción defensiva en forma de lucha colectiva (Luxemburgo [1925] 2014).

Así pues, la teoría marxista de los salarios no es necesariamente incompatible con que el salario de equilibrio se incremente a largo plazo, aunque ese incremento sí debería ir acompañado de luchas obreras o políticas continuadas para elevarlo: es decir, la teoría marxista sobre los salarios sí es incompatible con que sea la propia dinámica del capitalismo, sin mediación de la lucha de clases (es decir, meramente merced a la competencia entre capitalistas por la

adquisición de la fuerza de trabajo) la que conduzca a una elevación sostenida de los salarios. «Las condiciones capitalistas en toda su pureza […] sin suponer otras coacciones externas capaces de limitar su eficacia» no pueden llevar a un incremento sostenido de los salarios de equilibrio (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010]

2019, 453). El propio Marx señala que «la producción capitalista, *por su propia naturaleza*, conduce a la apropiación del trabajo durante las 24 horas del día» (C1, 10.4, 367) [énfasis añadido]. De modo que la reducción de la jornada laboral «no puede lograrse mediante acuerdos privados entre trabajadores y capitalistas. La necesidad de una *acción política general* demuestra que en su actividad meramente económica el capital es la parte más fuerte» (Marx [1865] 1985, 146).

En todo caso, aunque sea teóricamente posible que los salarios de equilibrio aumenten a través de la movilización social de los trabajadores, también es cierto que Marx no se mostraba demasiado optimista con respecto a la mejora absoluta de la calidad de vida de los trabajadores en el largo plazo. En el *Manifiesto Comunista*, Marx y Engels ([1848] 1976, 495) afirman que «el obrero moderno, lejos de elevarse con el progreso de la industria, se hunde cada vez más; por debajo mismo de las condiciones de vida de su propia clase. El trabajador cae en la miseria, y el pauperismo crece más rápidamente todavía que la población y la riqueza».

Asimismo, casi dos décadas después, Marx seguía sosteniendo que: «La

clase obrera no debería engañarse a sí misma acerca de la eficacia de estas luchas diarias. No deberían olvidar que están combatiendo contra los efectos, pero no contra las causas que los provocan; que *sólo están retrasando el movimiento a la baja* [de los salarios]; que sólo están aplicando cuidados paliativos pero no curando la enfermedad […]. La tendencia general del modo de producción capitalista no es a elevar sino a rebajar el estándar

promedio de los salarios» (Marx [1865] 1985, 148-149) [énfasis añadido]. E

igualmente, por esas mismas fechas, en el discurso inaugural a la Primera Internacional en 1864, Marx sentenció:

Desde 1848, ha tenido lugar en estos países [de Europa continental] un desarrollo inaudito de la industria y una expansión ni siquiera soñada de las exportaciones y de las importaciones. En todos ellos «el aumento de la riqueza y el poder, restringido exclusivamente a las

clases propietarias» ha sido en realidad «embriagador». En todos ellos, lo mismo que en Inglaterra, una pequeña minoría de la clase trabajadora ha obtenido cierto aumento de su salario real, pero para la mayoría de los trabajadores, el aumento nominal de los salarios no representa un aumento real del bienestar […]. Por todas partes, la gran masa de las clases obreras descendía cada vez más bajo, en la misma proporción, por lo menos, en que los que están por encima de ella subían más alto en la escala social. En todos los países de Europa —y esto ha llegado a ser actualmente una verdad incontestable para todo entendimiento no enturbiado por los prejuicios y negada tan sólo por aquellos cuyo interés consiste en adormecer a los demás con falsas esperanzas—, ni el perfeccionamiento de las máquinas, ni la aplicación de la ciencia a la producción, ni el mejoramiento de los medios de comunicación, ni las nuevas colonias, ni la emigración, ni la creación de nuevos mercados, ni el libre comercio, ni tampoco todas estas cosas juntas están en condiciones de suprimir la miseria de las clases obreras; al contrario, mientras exista la falsa base actual, cada nuevo desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo ahondará necesariamente los contrastes sociales y agudizará más cada día los antagonismos sociales. Durante esta embriagadora época de progreso económico, la muerte por inanición se ha elevado a la categoría de una institución en la capital del Imperio Británico. Esta época está marcada en los anales del mundo por la repetición cada vez más frecuente, por la extensión cada vez mayor y por los efectos cada vez más mortíferos de esa plaga de la sociedad que se llama crisis comercial e industrial (Marx [1864a] 1985, 9-10).

O en el propio *El capital* podemos leer:

La ley que mantiene en equilibrio la sobrepoblación relativa (o ejército industrial de reserva) y el volumen e intensidad de la acumulación de capital encadena el obrero al capital con grilletes más firmes que las cadenas con las que Hefesto ató a Prometeo a la roca. Esta ley hace de la acumulación de miseria una condición necesaria para la acumulación de riqueza. La acumulación de riqueza en un polo es, al mismo tiempo, acumulación de miseria, tormentos para el trabajo, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo opuesto, esto es, donde se halla la clase que produce su propio producto como capital (C1, 25.4, 799).

En todo caso, aunque la teoría marxista es compatible con una potencial elevación de los salarios reales en el largo plazo, desde luego es incompatible con que el peso de los salarios dentro del PIB no se reduzca a largo plazo. Para Marx, la lógica del sistema capitalista necesariamente ha de llevar a que los salarios relativos (los salarios *en*

relación con el valor total generado por el trabajo) desciendan en el largo plazo y, por tanto, a que la

calidad de vida de los trabajadores se deteriore *en relación* con la calidad de vida de los capitalistas, es decir, que las diferencias en niveles de vida deben *ensancharse* con el paso del tiempo:

Si la productividad del trabajo se incrementa, es posible que el precio de la fuerza de trabajo [el salario] caiga continuamente y que esta caída esté acompañada de un crecimiento continuo de la masa de medios de subsistencia que puede comprar el trabajador. Pero en términos relativos, es decir, en comparación con la plusvalía, el valor de la fuerza de trabajo seguirá cayendo y, por tanto, el abismo entre la calidad de vida del trabajador y la del capitalista se seguirá ensanchando (C1, 17.1, 659).

Para Marx, era en los salarios relativos donde realmente se dejaba sentir la dinámica del sistema capitalista:

Ni los salarios nominales (es decir, la suma de dinero por la que el trabajador se vende a sí mismo al capitalista) ni los salarios reales (es decir, la suma de mercancías que puede comprar con ese dinero) agotan las relaciones contenidas en los salarios. Los salarios están sobre todo caracterizados según su relación con las ganancias, con los beneficios: son salarios relativos. Los salarios reales expresan el precio del trabajo [de la fuerza de trabajo] en relación con el resto de las mercancías; los salarios relativos, *por otro lado, expresan la participación del trabajo directo en el nuevo valor que ha creado en relación con la participación del trabajo acumulado, del capital*» (Marx [1849] 1977, 218) [La parte en cursiva fue modificada por Engels en la edición de 1891, pero creemos que expresa más fielmente el significado que pretendía trasladar Marx].

Que a largo plazo el capitalismo imponga una reducción tendencial de

los salarios relativos no implica que a corto plazo esos salarios relativos no puedan aumentar. Y, en este sentido, si el salario relativo aumenta —por ejemplo, si el salario nominal crece manteniéndose la jornada laboral y la intensidad laboral constantes—, entonces la tasa de plusvalía y, por tanto, la tasa general de ganancia se reducirán (C3, 11, 302). En sentido contrario, si el salario relativo se reduce —por ejemplo, a través de una reducción de los salarios manteniendo jornada e intensidad laboral constantes— la tasa de plusvalía y, por tanto, la tasa general de ganancia aumentarán (C3, 11, 305).

Esta fluctuación transitoria de los salarios relativos tendrá una traslación divergente sobre los distintos sectores económicos según cuál sea su composición orgánica del capital. En un sector con una composición orgánica del capital igual a la media, por ejemplo 80c + 20v + 20s, un incremento del capital variable del 25 %, pasando de 20 a 25, reducirá la plusvalía de 20 a 15, esto es, 80c + 25v + 15s, de modo que la tasa de plusvalía pasará del 100 % al 75 % y la tasa de ganancia del 20 % al 14,2 %

(que coincidirá con la tasa general de ganancia, por cuanto estamos hablando

de sectores de composición orgánica media). En este caso, no se experimentará cambio alguno en los precios de producción: el precio de producción de la mercancía antes del alza salarial era de 120 (suponiendo que todo el capital constante era capital circulante) y, tras el alza salarial, sigue siendo de 120 (con la diferencia de que antes un precio de 120 le proporcionaba una tasa de ganancia del 20 % y ahora sólo del 14,2 %). En los sectores de composición baja, verbigracia 50c + 50v, el alza salarial del 25 % sí generará cambios en los precios de producción: como el capital variable pasará de 50 a 62,5, será necesario que el precio de esa mercancía se incremente de 120 a 128,57 para que su tasa de ganancia sea del 14,2 % (es decir, los salarios subirán un 25 % y el precio de producción lo hará un 7,14

%). En los sectores de composición alta, verbigracia 92c + 8v, el incremento salarial del 25 % aumentará el capital variable de 8 a 10, de modo que el precio de producción para alcanzar una tasa de ganancia del 14,2 % deberá reducirse desde 120 a 116,57 (es decir, los salarios aumentarán un 25 % y el precio de producción se reducirá un 2,85 %) (C3, 11, 302-303). Con las rebajas salariales sucederá el efecto inverso: los sectores de composición media no experimentarán cambio alguno en los precios de producción; los de composición baja sufrirán una reducción de sus precios de producción; y lo de composición alta verán cómo se incrementa sus precios de producción (C3, 11, 304-305).

Que un incremento transitorio de los salarios relativos aumente los precios de las mercancías con composición del capital baja pone de manifiesto que esos sectores, intensivos en capital variable, han de absorber una porción relativamente mayor de la masa de plusvalía agregada para mantener una rentabilidad igual al promedio de la economía tras haber sufrido un aumento de sus gastos sobreproporcional al del promedio de la economía; en cambio, los sectores con una composición del capital alta ven aumentar sus gastos

salariales de manera infraproporcional al promedio de la economía, de ahí que vean reducidos sus precios de producción (no necesitan vender tan caras sus mercancías para conseguir una tasa general de ganancia que se ha reducido en el conjunto de la economía).

5.5. Las rentas monopolísticas

La Renta Bruta de una economía se divide en masa salarial agregada (cuya determinación acabamos de exponer) y masa de plusvalía agregada. La masa

de plusvalía agregada se subdivide, además, en diversos tipos de ingresos o

«formas fragmentarias».

Así, la primera subdivisión que podemos efectuar de la masa de plusvalía agregada (o de la masa de ganancia agregada) es entre beneficio ordinario (o beneficio bruto) y beneficio extraordinario. Aquellos capitalistas que sean capaces de vender sus mercancías a unos precios superiores a los precios de producción promedios de esas mismas mercancías o,

alternativamente, que sean capaces de producir esas mercancías a un precio de coste inferior al precio de coste promedio de esas mismas mercancías, obtendrán una plusganancia o beneficio extraordinario que será el reflejo de algún tipo de poder monopolístico: si carecieran de ese «poder de mercado», la competencia del resto de los capitalistas terminaría absorbiendo, eliminando o redistribuyendo entre el resto de los capitalistas esa plusganancia. Al primer tipo de rentas —precio de mercado por encima del precio de producción— lo denominaremos rentas absolutas; al segundo tipo de rentas —precio de coste inferior al precio de coste promedio o, lo que es equivalente, valor individual inferior a valor de mercado— lo

denominaremos rentas diferenciales. La renta total será la suma de ambos tipos de rentas y cabrá caracterizarla como la diferencia entre el precio de mercado de una mercancía y su valor individual: la diferencia entre precio de mercado y precio de producción será la renta absoluta, mientras que la diferencia entre precio de producción y valor individual será la renta diferencial (Marx [1862-1863a] 1989, 508).

Por ejemplo, imaginemos que la tasa general de ganancia en una economía es del 10 % y el precio de coste de los televisores es de 10 onzas de oro: en tal caso, su precio de producción será de 11 onzas de

oro y el beneficio ordinario sería de 1 onza de oro. Ahora bien, si por alguna razón, un productor de televisores fuera capaz de venderlos a 13 onzas de oro o, alternativamente, de venderlos al mismo precio de producción que el resto (11 onzas de oro) pero fabricándolos a un precio de coste de 8 onzas de oro, entonces lograría un beneficio extraordinario de 3 onzas de oro. A su vez, la tasa de ganancia sería del 30 % en el primer caso (coste de 10 onzas de oro y precio de venta de 13 onzas) y del 37,5 % en el segundo caso (coste de 8

onzas y precio de venta de 11 onzas). Esta situación, además, sólo sería relativamente estable en el tiempo si el productor de televisores que logra la plusganancia poseyera algún tipo de ventaja competitiva no disputable por el resto de los capitalistas: en caso contrario, su precio de producción de

televisores se igualaría a su precio de coste incrementado por la tasa general de ganancia.

Para Marx, las ventajas competitivas permanentes y no disputables proceden de la posesión exclusiva de ciertos recursos que permiten a los capitalistas o fabricar mercancías exclusivas que alternativamente no podrían haber fabricado (mercancías no reproducibles para el resto de los capitalistas) o fabricar mercancías no exclusivas pero más eficientemente que la competencia (C3, 38, 783-784). Por ejemplo, podría suceder que, sin un recurso exclusivo, no fuera posible fabricar televisores o que no fuera posible fabricarlos de manera más eficiente que la competencia.

Obviamente, si cualquier capitalista pudiese fabricar cualquier mercancía con el método más eficiente posible, la competencia llevaría a que todos los capitalistas vendieran al mismo precio de producción y produjeran al mismo precio de coste. Sólo cuando los capitalistas necesitan de algún recurso exclusivo para desarrollar su actividad, la posesión de ese recurso permitirá o vender la mercancía a precios superiores al precio de producción o producir la mercancía a precios de coste persistentemente inferiores al precio de coste promedio del resto de los competidores: obteniendo en ambos casos plusganancias que serán, en el fondo, rentas monopolísticas.

Marx se limita a estudiar las rentas monopolísticas vinculadas con la propiedad privada sobre los recursos naturales: las rentas de la tierra (tanto del suelo agrario como del suelo urbano), las rentas inmobiliarias y las rentas mineras (C3, 37-47, 751-950), pero su análisis resulta fácilmente extendible a otro tipo de ventajas competitivas no disputables generadoras de rentas monopolísticas,

como el secreto industrial o las patentes sobre una tecnología (C3, 45, 898). Por consiguiente, aun cuando a continuación únicamente expongamos las ideas de Marx acerca de la emergencia de rentas monopolísticas sobre los recursos naturales, ello no significa que Marx sólo concibiera este tipo de rentas monopolísticas: el análisis será, de hecho, en gran medida aplicable a rentas monopolísticas que exhiban un origen distinto.

5.5.1. ¿Qué es la renta del suelo?

En primer lugar, ¿por qué considera Marx que existen rentas monopolísticas sobre la tierra? Si el sistema capitalista ha tomado el control de la tierra como un medio de producción más, entonces prevalecerá la propiedad

privada sobre la tierra y se la orientará hacia la búsqueda del máximo beneficio (C3, 37, 751). Por un lado, la propiedad privada sobre la tierra presupone el monopolio sobre ciertas porciones del planeta: algunas personas —los propietarios de la tierra— pueden ejercer su plena voluntad sobre su dominio excluyendo a todas las demás (C3, 37, 752) y merced a ello pueden cobrar una renta monopolística a quien desee utilizar su tierra (algo que puede suceder tanto dentro como fuera del sistema capitalista [C3, 47, 925-950]); por otro lado, que esa propiedad se establezca dentro del modo de producción capitalista implica que los propietarios de la tierra la tratarán como un capital, esto es, como una mercancía que debe someterse a un circuito de revalorización continuado mediante la explotación de los trabajadores (C3, 37, 753).

Así, por ejemplo, si nos referimos al sector agrario (aunque podríamos aplicarlo también al suelo urbano, a la minería, a los caladeros de pesca, a los bosques…), nos encontraremos con tres tipos de agentes: primero el terrateniente, que será el dueño de la tierra y quien se la alquila al agricultor-capitalista a cambio de una renta; segundo, el agricultor-capitalista (o, más en general, quien desempeñe en el agro las funciones del capitalista industrial), que será quien contrate a trabajadores para que cultiven el campo comprándoles su fuerza de trabajo a cambio de un salario; y finalmente los trabajadores, que serán los explotados y a quienes se les extraiga la plusvalía. Por tanto, el agricultor-capitalista se apropia de la plusvalía que extrae a los trabajadores y, posteriormente, comparte parte de esa plusvalía con el terrateniente a través del pago de una renta periódica por el uso del suelo (C3, 37, 755-756). Esa renta por el uso del suelo no se abona en función del capital que se haya invertido en transformar la tierra, sino por el mero derecho a utilizar la tierra toda vez que el acceso a la

misma se ve restringido por el establecimiento de la propiedad privada (C3, 37, 756); si un terrateniente ha invertido capital fijo para efectuar mejoras permanentes sobre su tierra y, gracias a las mismas, es capaz de cobrar una renta más elevada a sus arrendatarios, ese exceso de renta tomará, en realidad, la forma de intereses (C3, 37, 757), otro tipo de ingreso de los capitalistas que estudiaremos más adelante.

En este sentido, si la propiedad privada sobre un recurso natural exclusivo permite a unos capitalistas producir mercancías exclusivas o mercancías a unos precios de coste estructuralmente más bajos que el resto de los capitalistas que fabrican esa misma mercancía, esos capitalistas

lograrán una plusganancia de la que se podrá apropiar el terrateniente como dueño de ese recurso natural exclusivo y ventajoso para el capitalista (C3, 38, 785). No es que la tierra sea productiva en sí misma y que, por tanto, la tierra genere valor: el valor —definido como *tiempo de trabajo* socialmente necesario— sigue siendo generado en exclusiva por los trabajadores, pero el acceso a determinadas parcelas de tierra permite que esos trabajadores produzcan ciertas mercancías que alternativamente no podrían producir o que al menos su productividad se incremente con respecto a la de otros trabajadores que carecen de acceso a esas tierras y, por tanto, las produzcan a un precio de coste más bajo (C3, 48.2, 955-956), de modo que la renta de la tierra es en el fondo el privilegio del terrateniente a extraerle parte de su tiempo de trabajo al trabajador merced a que el terrateniente monopoliza el acceso a la tierra; al igual que los ingresos del capital proceden en el fondo del privilegio del capitalista a extraerle parte de su tiempo de trabajo al trabajador merced a que el capitalista monopoliza el control de los medios de producción (C3, 48.3, 963-964). Ilustremos numéricamente las dos formas generales en que puede emerger la renta de la tierra.

Por un lado, supongamos que, para producir trigo, es necesario cultivarlo en una parcela de tierra y que, a su vez, todas las parcelas de tierra son propiedad privada de algún terrateniente. Supongamos, adicionalmente, que la producción de una tonelada de trigo requiere de la inversión de 4

onzas de oro a modo de capital constante y de 6 onzas de oro a modo de capital variable, que la tasa de plusvalía es del 100 % y que la tasa general de ganancia en el conjunto de la economía es del 15 %. En ese caso, el valor de una tonelada de trigo sería igual a 16 onzas pero su precio de producción sería igual a 11,5 onzas: si los capitalistas

trataran de vender las toneladas de trigo a 16 onzas en lugar de a 11,5, otros capitalistas invertirían su capital en la agricultura para aumentar la producción de trigo, haciendo descender su precio de producción hasta 11,5. Ahora bien, supongamos que los capitalistas sólo tienen derecho a invertir en la producción de trigo si les pagan a los terratenientes una renta de 4,5 onzas por tonelada: en tal caso, el precio de mercado del trigo no descendería de las 16 onzas (puesto que venderlo por debajo de 16, pagando una renta de 4,5 onzas a los terratenientes, supondría que los capitalistas obtendrían una tasa de ganancia inferior al 15 %, de modo que optarían por invertir en otras partes de la economía). La tasa de ganancia por tonelada de trigo será del 60 % sobre el capital invertido en lugar de sólo el 15 %: pero esa plusganancia —esa

diferencia entre el precio de 16 onzas por tonelada y el precio de producción de 11,5 onzas por tonelada que se correspondería con un mercado del trigo verdaderamente competitivo— no irá a parar a manos de los capitalistas, sino que será absorbida por los terratenientes en forma de renta *absoluta* del suelo, y vendrá determinada por el sobreprecio al que puede venderse una mercancía que sólo puede producirse merced al acceso exclusivo a un recurso natural.

Por otro, supongamos que la inmensa mayoría de las fábricas de un país obtienen energía a través de máquinas de vapor a modo de capital constante fijo: esas fábricas manufacturan una mercancía a un precio de coste de 100

onzas de oro que se vende a un precio de producción de 115 onzas de oro (logrando, por tanto, una tasa general de ganancia del 15 %). Al mismo tiempo, una minoría de fábricas obtiene la energía a partir de saltos de agua naturales, lo que les permite evitar invertir en máquinas de vapor y rebajar su precio de coste hasta 90 onzas de oro, pero como sus mercancías se siguen vendiendo al precio de producción medio de 115 onzas, esa minoría de fábricas cosechará unos beneficios de 25 onzas de oro y una tasa de ganancia del 27,7 % (C3, 38, 780). El precio de producción al que deberían vender su mercancía las fábricas que utilizan saltos de agua debería ser de 103,5 (para obtener una tasa de ganancia del 15 %), pero como la venden a 115 onzas (el precio de producción que prevalece en el mercado), cosecharán unas ganancias totales de 25 onzas: de ellas, 13,5 onzas serán beneficios ordinarios (esas 13,5 onzas les proporcionan una tasa general de ganancia del 15 % sobre su precio de coste de 90), mientras que el resto, 11,5 onzas, se corresponderán con la plusganancia (esas 11,5 onzas son iguales a las 10

onzas del menor precio de coste más el 15 % de tasa general de ganancia aplicado sobre esas 10 onzas) (C3, 38, 781). Esa plusganancia no irá a parar a manos de los capitalistas, sino que será absorbida por los terratenientes en forma de renta *diferencial* del suelo, y vendrá determinada por la ganancia de productividad que proporciona el acceso exclusivo a un recurso natural.

Aunque hemos caracterizado la renta del suelo, absoluta o diferencial, como un pago periódico que los capitalistas efectúan en favor de los terratenientes, éstos también podrían optar no por alquilarles el recurso natural exclusivo a los capitalistas, sino por vendérselo. En tal caso, el precio al que podrían venderlo sería igual al valor capitalizado de las plusganancias, es decir, de las rentas del suelo. Más en concreto, el precio de venta de la

$$lp = \sum_{t=1}^{n} \frac{gr_t}{(1+i_t)^t}$$

$$lp = \frac{gr}{i}$$

tierra (lp) será igual a la renta del suelo (gr) que se espera que vaya a cobrarse cada año (t) dividido por el tipo de interés (i):

En caso de que consideráramos que la renta del suelo será constante y

exhibirá un carácter perpetuo, entonces la fórmula sería más simple:

(C3, 38, 787).

Por consiguiente, el precio de la tierra subirá siempre que bajen los tipos de interés o siempre que suban las rentas del suelo esperadas en el futuro (algo que, como comprobaremos más adelante, puede suceder con independencia de lo que ocurra con el precio de los productos agrarios: las rentas del suelo pueden incrementarse aun cuando se abaraten los productos agrarios) (C3, 46, 911-915). Por ejemplo, si esperamos que un recurso natural proporcione una renta monopolística perpetua e igual a 10 onzas de oro cada año, el precio de mercado de ese recurso natural será de 100 onzas si el tipo de interés es del 10 %, de 50 onzas si el tipo de interés es del 20 %

y de 200 onzas si el tipo de interés es del 5 %. Este precio de mercado del recurso natural no procede del valor del propio recurso natural (del tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducirlo), pues

como tal no puede ser (re)producido a través del trabajo humano (y, por tanto, carece de valor): el precio de mercado del recurso natural es sólo la capitalización de la plusganancia de la que será capaz de apropiarse a lo largo del tiempo su dueño; por tanto, su precio de mercado deriva del plustrabajo (del tiempo de trabajo no remunerado) que es capaz de retener el propietario de ese recurso natural en exclusiva.

Como hemos dicho, Marx estudia dos tipos generales de renta

monopolística: la renta absoluta y la renta diferencial. A su vez, es posible distinguir dos tipos de renta absoluta y dos tipos de renta diferencial.

5.5.2. La renta absoluta

La renta absoluta surge cuando es posible vender regularmente una mercancía por encima del precio de producción que le correspondería en

caso de que se expusiera a la competencia. No se trata, por tanto, de que el precio de mercado esté temporalmente por encima del precio de producción (algo que puede suceder ocasionalmente con cualquier mercancía por fluctuaciones transitorias en su oferta o en su demanda), sino de que estructuralmente los consumidores abonan un sobreprecio con respecto a su precio de producción que ningún tipo de presión competitiva es capaz de rebajar: y ese sobreprecio da lugar a plusganancias, las cuales tenderán a ser apropiadas por el terrateniente. ¿Cuál es el origen de ese sobreprecio? Marx distingue dos supuestos de renta absoluta: lo que denominaremos renta absoluta I (y que Marx denomina simplemente renta absoluta) y renta absoluta II (que Marx denomina renta derivada de un precio de monopolio

[C3, 46, 910]).

La renta absoluta I surge de la restricción del acceso a un recurso natural que es indispensable para fabricar una mercancía reproducible y cuya oferta, por consiguiente, es susceptible de ser incrementada hasta satisfacer toda la demanda. Precisamente porque la oferta de esa mercancía sí es susceptible de incrementarse —en caso de contar con acceso al recurso natural— hasta satisfacer toda la demanda de mercado, el precio máximo al que en condiciones normales podrá venderse esa mercancía reproducible será igual a su valor. Por ejemplo, si la tierra es necesaria para cultivar trigo y el dueño de la tierra restringe el acceso a la misma salvo que se le abone un peaje,

entonces ningún capitalista podrá producir trigo salvo que pague ese peaje, que será justamente la renta que obtenga el terrateniente. Para Marx, el peaje máximo susceptible de ser cobrado es igual a la diferencia entre el valor y el precio de producción del trigo (C3, 45, 896-897): al ser mercancías reproducibles mediante el trabajo humano —siempre que se cuente con acceso al recurso natural— no podrán venderse por encima de su valor (pues, en caso contrario, otros capitalistas con acceso a ese mismo recurso natural incrementarían la producción de la mercancía a sus valores), de modo que la renta máxima que puede cobrar un terrateniente particular es aquella que, sin impedirle al capitalista rentabilizar su capital a la tasa general de ganancia, no hace necesario vender la mercancía por encima de su valor (por tanto, como decimos, la renta máxima viene dada por la diferencia entre precios de producción y valores). *A contrario sensu*, si el precio de producción fuera superior al valor no cabría cobrar renta absoluta I (C3, 45, 899). En este sentido, recordemos que la diferencia entre el valor de una mercancía y su precio de producción depende de la composición

orgánica del capital que ha producido esa mercancía: si se emplea relativamente más capital variable que en el promedio de la economía, su valor será superior a su precio de producción; si se emplea más capital constante, menor. Por ello, cuanto más mecanizada esté la agricultura, menos relevante irá siendo la renta absoluta I (C3, 45, 906; Marx [1862-1863a]

1989, 464). Sea como fuere, la parte de la plusvalía individual de una mercancía que se convierta en renta absoluta I no será redistribuida entre el resto de los capitalistas y, por tanto, no contribuirá a determinar la tasa general de ganancia (C3, 45, 896).

La renta absoluta II surge de la restricción del acceso a un recurso natural que es indispensable para fabricar una mercancía no reproducible y cuya oferta, por consiguiente, no es susceptible de ser incrementada hasta satisfacer toda la demanda. Precisamente porque la oferta de esa mercancía no es susceptible de incrementarse —ni siquiera contando con acceso al recurso natural— hasta satisfacer toda la demanda de mercado, el precio máximo al que en condiciones normales podrá venderse esa mercancía no reproducible podrá ser superior a su valor: es un precio de monopolio

«determinado únicamente por el deseo y la habilidad del consumidor a pagar, con independencia de cuál sea el precio de mercado o el valor de ese producto» (C3, 46, 910); «un precio que sólo está limitado por el estado de la demanda, es decir, por la demanda respaldada por la

capacidad de pagar»

(Marx [1862-1863a] 1989, 542). Por ejemplo, imaginemos un vino de excepcional calidad que sólo puede producirse en una determinada parcela de tierra pero en cantidades limitadas: si la demanda es suficientemente alta, el vino podrá venderse por encima de su valor y el dueño de la parcela de tierra, en tanto en cuanto puede impedir el acceso a la misma a cualquiera que quiera utilizarla para producir ese vino, podrá cobrar en forma de renta absoluta II todo ese exceso del precio de mercado sobre el valor de la mercancía.

La diferenciación que hace Marx no deja de ser, en parte, una diferenciación forzada o «puramente nominal» (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 632): si los terratenientes restringen suficientemente el acceso a los recursos naturales necesarios para fabricar una mercancía reproducible, el precio de mercado de la misma podría terminar superando establemente su valor, generándose así una renta absoluta II (un «precio de monopolio» en terminología de Marx). Pero podemos acotar el uso del término «renta absoluta I» para referirnos a la renta que procede de la

diferencia entre valor y precio de producción, mientras que «renta absoluta II» será aquella que surja del exceso del precio sobre el valor; o alternativamente, podríamos señalar que la renta absoluta I es aquella que se cobra por limitar artificialmente la fabricación de una mercancía reproducible, mientras que la renta absoluta II sería aquella que emerge por la existencia de una restricción natural que impide aumentar la oferta de una mercancía aun cuando se disponga de acceso a todos los recursos naturales existentes (Fratini 2018).

Nótese, por cierto, que para que emerjan tanto la renta absoluta I como la renta absoluta II no sólo es necesario que se establezca la propiedad privada sobre un recurso natural, sino que la misma tenga un carácter anticompetitivo. Si hay terratenientes que aceptan no cobrar renta absoluta (o cobrar una menor renta absoluta que otros, por la competencia entre ellos), los demás tampoco podrán cobrarla, puesto que los capitalistas invertirán en aquellos recursos naturales que no exijan el pago de renta absoluta y que basten para producir las mercancías demandadas.

Ciertamente, podría parecer que los terratenientes no tienen ningún incentivo a alquilar sus tierras si no es a cambio de alguna renta absoluta mínima y que, por tanto, la competencia jamás podrá eliminar ese mínimo, pero, si la tierra fuera propiedad de los capitalistas, sí podrían tener incentivos a incorporar la renta absoluta I

al precio de sus mercancías para así desplazar competitivamente a otros capitalistas que sí lo hicieran. En otras palabras, la renta absoluta presupone o una unidad de control sobre los recursos naturales relevantes (la propiedad privada de toda, o la mayor parte de, la oferta del recurso natural recae sobre un mismo individuo) o un acuerdo cartelizador estable entre los terratenientes.

La existencia de la renta absoluta I permite que las mercancías se vendan por encima de sus precios de producción y que, por tanto, las mercancías no se intercambien en función de éstos, sino en función de un precio de equilibrio que, como mucho, será igual a su valor. La existencia de una renta absoluta II (o «precio de monopolio», en la terminología de Marx) permite, sin embargo, que las mercancías no se intercambien ni a sus precios de producción ni a sus valores, sino a un precio de equilibrio superior a ambos. Marx opina, empero, que la existencia de precios de monopolio no implica que la ley del valor quede totalmente abolida: si una mercancía se intercambia por encima de su valor es porque se está apropiando de parte de la plusvalía generada por el resto de las mercancías en régimen competitivo,

pero la plusvalía agregada dentro de una economía sigue siendo la misma (C3, 50, 1001).

5.5.3. La renta diferencial

Para Marx, la renta monopolística verdaderamente relevante, y que sí perdura en el capitalismo al margen de cuál sea la composición orgánica del capital, es la renta diferencial: la que surge de los diferenciales de productividad entre dos procesos productivos en competencia por el hecho de que uno de ellos emplee un recurso natural en exclusiva. Mientras que la renta absoluta dependía del diferencial entre el valor y el precio de producción, la renta diferencial depende de la diferencia entre el precio de producción promedio de una mercancía y el precio de producción individual de aquellos capitalistas que tienen acceso en exclusiva a un recurso natural ventajoso (C3, 38, 785). Alternativamente, también podríamos caracterizar esa renta del suelo como la diferencia entre el precio de coste promedio en un sector y el precio de coste de los capitalistas que emplean recursos naturales exclusivos y ventajosos, rentabilizando esa diferencia en función de la tasa general de ganancia. Por consiguiente, la renta diferencial podrá reducirse o bien porque el precio de producción promedio de una mercancía se reduzca o bien porque se incremente el precio de producción individual de los productores de esa mercancía que emplean recursos naturales exclusivos (C3, 38, 781); o alternativamente, porque se reduzca el precio de coste

promedio o porque aumente el precio de coste individual.

Marx centra la mayor parte de su análisis en estudiar la renta diferencial del suelo, la cual puede ser de dos tipos: renta diferencial I y renta diferencial II. La renta diferencial I se dará cuando dos capitalistas utilicen idénticas cantidades de capital y de recursos naturales y pese a lo cual obtengan distintas cantidades de mercancías; la renta diferencial II emergerá cuando dos capitalistas empleen distintas cantidades de capital sobre una idéntica cantidad de recursos naturales y obtengan cantidades distintas de mercancías (C3, 39, 789). Dado que Marx decide analizar la renta diferencial a través del caso de la agricultura, podemos equiparar la renta diferencial I con la renta que emerge a través de la agricultura extensiva (la inversión de cantidades adicionales de capital para cultivar porciones adicionales de tierra) y la renta diferencial II con la renta que emerge a través de la agricultura intensiva (la inversión de cantidades adicionales dentro de una

misma tierra). En el caso de la agricultura extensiva —renta diferencial I—

presupondremos a efectos expositivos que la productividad marginal de una misma cantidad de capital sobre dos parcelas de tierra idénticas será constante (aunque variará *entre* distintos tipos de tierra). En el caso de la agricultura intensiva —renta diferencial II— la productividad marginal del capital dentro de una misma parcela podrá ser constante, creciente o decreciente.

Empecemos estudiando el caso de la agricultura extensiva, esto es, la

«renta diferencial I». Si existen tierras con diferentes grados de fertilidad o con diferentes ubicaciones ventajosas (por ejemplo, una tierra cerca de centros de consumo y de producción requerirá de menos tiempo de trabajo para transportar a destino las mercancías o para abastecerse de medios de producción), la inversión de una misma suma de capital sobre cada una de esas heterogéneas porciones de tierra generará cantidades distintas de una misma mercancía, emergiendo así una renta del suelo en las tierras más fértiles o mejor ubicadas.

Por ejemplo, supongamos que existen cuatro tipos de tierras de una hectárea de superficie —A, B, C y D, ordenadas de peor a mejor calidad—

dedicadas a producir trigo. El precio de una tonelada de trigo es igual

onzas de oro, y viene determinado por el precio de producción de una tonelada de trigo en la tierra de peor calidad: en particular, como para producir una tonelada de trigo en la tierra A (la tierra de peor calidad) es necesario invertir 2,5 onzas de oro y como la tasa general de ganancia en la economía es del 20 %, entonces el precio de producción de una tonelada de trigo será de 3 onzas. Con la inversión de esa misma cantidad de capital, 2,5

onzas de oro, la tierra B es capaz de producir 2 toneladas de trigo; la tierra C, 3 toneladas; y la tierra D, 4 toneladas. En tal caso, los beneficios de cada parcela de tierra se ubicarán entre las 0,5 onzas de oro para la tierra A y las 9,5 onzas de oro para la tierra D; y, a su vez, la diferencia entre esos beneficios generados por idénticas sumas de capital sobre cada una de las hectáreas de tierra determinará la renta del suelo de cada parcela (C3, 39, 791-792). La Tabla 5.20 resume los principales resultados.

Aunque la renta diferencial I surge cuando estas cuatro parcelas de tierra están siendo cultivadas simultáneamente (si, por ejemplo, sólo se cultivara la tierra D, no existiría renta diferencial I), podemos elucubrar una de las posibles vías por la que una economía llega a esta situación.

Tabla 5.20

Tipo de tierra	Superficie cultivada	Capital invertido	Trigo producido	Precio por tonelada	Ingresos	Beneficios en especie	Beneficios monetarios	Tasa de ganancia	Renta del suelo en especie	Renta del suelo
A	1 hectárea	2,5 oz.	1 t.	3 oz.	3 oz.	1/6 t.	0,5 oz.	20 %	-	-
B	1 hectárea	2,5 oz.	2 t.	3 oz.	6 oz.	7/6 t.	3,5 oz.	140 %	1 t.	3 oz.
C	1 hectárea	2,5 oz.	3 t.	3 oz.	9 oz.	13/6 t.	6,5 oz.	260 %	2 t.	6 oz.
D	1 hectárea	2,5 oz.	4 t.	3 oz.	12 oz.	19/6 t.	9,5 oz.	380 %	3 t.	9 oz.
Total	4 hectáreas	10 oz.	10 t.	3 oz.	30 oz.	40/6 t.	20 oz.	200 %	6 t.	18 oz.

Imaginemos que los consumidores demandan 4 toneladas de trigo: esas

4 toneladas serán producidas inicialmente sólo por la tierra más eficiente —

la D— a un precio de producción de 0,75 onzas por tonelada (de modo que las 4 toneladas podrían comprarse por 3 onzas de oro). En este momento, la tasa de ganancia de la tierra D sería del 20 % y su renta sería igual a cero.

Ahora bien, si la demanda de trigo sigue aumentando y la tierra D ya no puede producir más trigo, será necesario entonces cultivarlo en la tierra C, donde se obtendrán 3 toneladas adicionales de trigo a un precio de producción de 1 onza de oro por tonelada. En ese momento, la tasa de ganancia de la tierra C será del 20 %, pero en la tierra D se habrá incrementado hasta el 60 % (pues, si el precio por tonelada de trigo es de 1

onza de oro y la tierra D produce 4 toneladas de trigo, obtendrá unos ingresos monetarios de 4 onzas frente a una inversión de 2,5 onzas de oro), de modo que la renta diferencial de la parcela C será de 0 onzas y la de la parcela D, de 1 onza. Si la demanda continúa aumentando, resultará necesario emplear la tierra B para producir dos toneladas adicionales de trigo a un precio de producción de 1,5 onzas por tonelada. En ese momento, la tasa de ganancia de la tierra B pasará a ser del 20 %, la de la tierra C del 80

% (ingresos monetarios de 4,5 onzas de oro frente a inversión de 2,5 onzas) y la de la tierra D, del 140 % (ingresos monetarios de 6 onzas de oro frente a una inversión de 2,5 onzas), de modo que la renta de la tierra de B será nula, la de C será de 1,5 onzas y la de D será de 3 onzas. Y finalmente, si la demanda fuera aun superior, sería necesario producir una tonelada adicional de trigo en la tierra menos eficiente, la A, a un precio de producción de 3

onzas de oro por tonelada: en ese momento, la tasa de ganancia de A será del 10 %, la de B del 140 % (ingresos monetarios de 6 onzas de oro frente a una inversión de 2,5 onzas), la de C del 260 % (ingresos monetarios de 9 onzas frente a una inversión de 2,5 onzas) y la de D del 380 % (ingresos

monetarios de 12 onzas frente a una inversión de 2,5), de modo que la renta de A será nula, la de B será de 3 onzas, la de C será de 6 onzas y la de D será de 9 onzas. Como el precio de producción del trigo cultivado en la tierra menos eficiente —la A— es el que determina el precio de equilibrio en el mercado, las tierras B, C y D lograrán plusganancias que se transformarán en sus respectivas rentas del suelo (C3, 39, 792).

Marx reconoce que la determinación del precio de producción en este

caso viola su propia ley del valor (C3, 39, 799), puesto que es el precio de producción de la tierra marginal, A, el que determina el precio de producción para el conjunto del mercado (1 onza de oro), en lugar de que sea el precio de coste promedio más la tasa general de

ganancia: justamente por ello, las 10 toneladas de trigo cultivadas en las tierras A, B, C y D se venden por 30

onzas, como si contuvieran mucho más tiempo de trabajo del que realmente contienen. Por ejemplo, si 1 onza de oro fuera igual a 10 horas de trabajo, observando los precios de producción diríamos que se han necesitado 300

horas de trabajo para producir las 10 toneladas de trigo, cuando en realidad sólo han sido necesarias 120 horas (la renta del suelo equivale a 18 onzas de oro: es decir, de las 300 horas de trabajo supuestamente necesarias para producir las 10 toneladas de trigo, 180 son absorbidas por las rentas de la tierra a modo de peaje por el monopolio de la misma que detentan los terratenientes). Al vender 120 horas de trabajo como si fueran 300 horas se produce un «valor social falso» debido a la aplicación de la ley del valor a la formación de precios del mercado agrario dentro del sistema de producción capitalista caracterizado por la presencia de recursos naturales no reproducibles. En una sociedad socialista, nos dice Marx, estas 10 toneladas de trigo no se asignarían por 300 horas de trabajo, sino por 120, reduciendo consecuentemente los precios de los productos agrarios (C3, 39, 800).

Nótese que la existencia de la renta del suelo no depende exactamente

de que la tierra en general vaya volviéndose cada vez menos productiva y de que, en consecuencia, el precio de la mercancía agraria vaya aumentando conforme se incremente la demanda (C3, 39, 798). Si la productividad de todas las tierras del ejemplo anterior se duplicara, el precio de producción de la tierra A bajaría de 3 onzas a 1,5 onzas (pues con la mitad de trabajo podría producirse una tonelada), pero como al mismo tiempo también se ha duplicado la producción de todas las otras tierras (si es que hubiese demanda para absorber toda esa nueva producción), entonces los beneficios en cada parcela de tierra se mantendrían y sus rentas del suelo también (Tabla 5.21).

Tipo de tierra	Superficie cultivada	Capital invertido	Trigo producido	Precio por tonelada	Ingresos	Beneficios en especie	Beneficios Monetarios	Tasa de ganancia	Renta del suelo en especie	Renta del suelo
A	1 hectárea	2,5 oz.	2 t.	1,5 oz.	3 oz.	1/3 t.	0,5 oz.	20 %	-	-
B	1 hectárea	2,5 oz.	4 t.	1,5 oz.	6 oz.	7/3 t.	3,5 oz.	140 %	2 t.	3 oz.
C	1 hectárea	2,5 oz.	6 t.	1,5 oz.	9 oz.	13/3 t.	6,5 oz.	260 %	4 t.	6 oz.
D	1 hectárea	2,5 oz.	8 t.	1,5 oz.	12 oz.	19/3 t.	9,5 oz.	380 %	6 t.	9 oz.
Total	4 hectáreas	10 oz.	20 t.	1,5 oz.	30 oz.	40/3 t.	20 oz.	200 %	12 t.	18 oz.

$$Tasa\ de\ la\ renta = \frac{Renta\ del\ suelo}{Capital\ invertido}$$

La renta del suelo es una renta diferencial que recoge las diferencias de productividades entre tierras (C3, 39, 785). Por consiguiente, el progreso técnico o la mejoría del transporte entre tierras no harán desaparecer la renta (sólo desaparecería si el progreso técnico o el transporte volviera todas las tierras igualmente productivas).

Tabla 5.21

Hasta el momento hemos supuesto que las distintas parcelas de tierra en las que se invierte una misma suma de capital cuentan todas ellas con la misma superficie (1 hectárea). Pero, ¿qué sucede cuando las parcelas de tierra cuentan con superficies distintas? Para poder compararlas, hemos de normalizar la renta obtenida en cada una de ellas o bien con respecto al capital empleado o bien con respecto a la superficie de la tierra. La forma de hacerlo será a través de dos ratios: la tasa de renta y la renta por hectárea.

La tasa de renta es la ratio entre la renta obtenida en una tierra y el capital empleado en la misma. A través de la tasa de la renta podemos saber cuánta renta se obtiene por cada unidad de capital invertido con independencia de cuánto capital hayamos invertido:

La renta por hectárea es igual a la ratio entre la renta obtenida en una tierra y la superficie de la misma. A través de la tasa de la renta podemos conocer cuánta renta se obtiene por cada hectárea cultivada con independencia de cuál sea la superficie total de la tierra:

$$Renta\ por\ hectárea = \frac{Renta\ del\ suelo}{Hectáreas\ del\ suelo}$$

Cuando el capital y la tierra se utilicen en proporciones fijas, la conclusión que extraeremos a partir de ambas ratios será la misma: las tierras más productivas serán las que cuenten con una mayor tasa de la renta o una mayor renta por hectárea. Cuando las proporciones entre el capital y la tierra puedan alterarse, podrían terminar arrojando resultados distintos, tal como estudiaremos en el caso de la renta diferencial II.

En nuestro ejemplo anterior (Tablas 5.20 o 5.21), la tasa de la renta de la tierra A era del 0 % (por cuanto la tierra A no generaba renta);

la de la tierra B era del 120 % (3 onzas de renta para un capital invertido de 2,5

onzas); la de la tierra C era del 240 % (6 onzas de renta para un capital invertido de 2,5 onzas); y la de la tierra D era del 360 % (9 onzas de renta para un capital invertido de 2,5 onzas). En el conjunto de las cuatro hectáreas cultivadas, la tasa de la tierra era del 180 % (18 onzas de renta para un capital invertido de 10 onzas). Asimismo, la renta por hectárea de la tierra A era de 0 onzas; la de la tierra B era de 3 onzas; la de la tierra C era de 6

onzas; la de la tierra D era de 9 onzas; y la renta por hectárea agregada era de 4,5 onzas. En ambos casos, la jerarquía de las tierras más o menos productivas es coincidente.

Modifiquemos ahora la tabla 5.19 duplicando la superficie cultivada y

el capital invertido en las dos tierras menos productivas A y B (Tabla 5.22).

A su vez, volvamos a modificar la Tabla 5.20, pero duplicando ahora la superficie cultivada y el capital invertido en las dos tierras más productivas C y D (Tabla 5.23).

A la luz de los resultados de las Tablas 5.22 y 5.23, es posible extraer varias conclusiones. Primero, la tasa de la renta y la renta por hectárea son obviamente independientes de la magnitud del capital invertido y de la superficie cultivada (dentro del supuesto de proporciones fijas), lo que nos permite una comparación estandarizada entre los distintos tipos de tierra.

Segundo, la tasa de renta siempre será menor que la tasa de ganancia, puesto que la renta es una fracción del beneficio total (la porción del beneficio que es una plusganancia y va a parar al terrateniente). Tercero, si aumenta la superficie cultivable, la renta agregada siempre se incrementará (desde 18

onzas a 21 onzas, cuando incrementamos la superficie cultivable de A y B, y de 18 onzas a 33 onzas, cuando incrementamos la superficie cultivable de C

Tipo de tierra	Superficie cultivada	Capital invertido	Producto	Precio por t.	Ingresos	Beneficios en especie	Beneficios	Tasa de ganancia	Renta del suelo	Renta del suelo en especie	Tasa de la renta	Renta por hectárea
A	2 hectáreas	5 oz.	2 t.	3 oz.	6 oz.	2/6 t.	1 oz.	20 %	-	-	0 %	0 oz.
B	2 hectáreas	5 oz.	4 t.	3 oz.	12 oz.	14/6 t.	7 oz.	140 %	6 oz.	2 t.	120 %	3 oz.
C	1 hectárea	2,5 oz.	3 t.	3 oz.	9 oz.	13/6 t.	6,5 oz.	260 %	6 oz.	2 t.	240 %	6 oz.
D	1 hectárea	2,5 oz.	4 t.	3 oz.	12 oz.	19/6 t.	9,5 oz.	380 %	9 oz.	3 t.	360 %	9 oz.
Total	6 hectáreas	15 oz.	13 t.	3 oz.	39 oz.	8 t.	24 oz.	160 %	21 oz.	7 t.	140 %	3,5 oz.

Tipo de tierra	Superficie cultivada	Capital invertido	Producto	Precio por t.	Ingresos	Beneficios en especie	Beneficios	Tasa de ganancia	Renta del suelo	Renta del suelo en especie	Tasa de la renta	Renta por hectárea
A	1 hectárea	2,5 oz.	1 t.	3 oz.	3 oz.	1/6 t.	0,5 oz.	20 %	-	-	0 %	0 oz.
B	1 hectárea	2,5 oz.	2 t.	3 oz.	6 oz.	7/6 t.	3,5 oz.	140 %	3 oz.	1 t.	120 %	3 oz.
C	2 hectáreas	5 oz.	6 t.	3 oz.	18 oz.	26/6 t.	13 oz.	260 %	12 oz.	4 t.	240 %	6 oz.
D	2 hectáreas	5 oz.	8 t.	3 oz.	24 oz.	38/6 t.	19 oz.	380 %	18 oz.	6 t.	360 %	9 oz.
Total	6 hectáreas	15 oz.	17 t.	3 oz.	51 oz.	12 t.	36 oz.	240 %	33 oz.	11 t.	220 %	5,5 oz.

y D), salvo que el aumento de la superficie cultivable tenga lugar exclusivamente en las tierras que no generan renta, como las tierras tipo A (C3, 39, 805). Cuarto, si la superficie cultivable de las tierras menos productivas aumenta relativamente más que la superficie cultivable de las tierras más productivas, la tasa de renta agregada caerá (desde 180 % a 140

%, cuando aumenta la superficie cultivable de A y B) y, en cambio, cuando aumente relativamente más la superficie cultivable de las tierras más productivas, la tasa de renta aumentará (desde 180 % a 220 %, cuando aumenta la superficie cultivable de C y D). Quinto, si la superficie cultivable de las tierras menos productivas aumenta relativamente más que la superficie cultivable de las tierras más productivas, la renta agregada por hectárea caerá (desde 4,5 onzas por hectárea a 3,5 onzas por hectárea, cuando aumenta la superficie cultivable de A y B) y, en cambio, cuando aumente relativamente más la superficie cultivable de las tierras más productivas, la renta agregada por hectárea aumentará (desde 4,5 onzas por hectárea a 5,5 onzas por hectárea, cuando aumenta la superficie cultivable de C y D) (C3, 39, 805-806).

Tabla 5.22

Tabla 5.23

Pasemos ahora a analizar el surgimiento de la renta del suelo en el caso de la agricultura intensiva, lo que Marx denomina renta diferencial II. En este caso, los capitalistas invierten cantidades adicionales de capital dentro de una misma parcela con idéntica superficie. Por ejemplo, supongamos que un capitalista invierte sucesivamente 2,5 onzas en la tierra D y que los rendimientos del

capital son decrecientes. Como antes, la tasa general de ganancia es del 20 % (Tabla 5.24).

Con la primera inversión de 2,5 onzas, la tierra D produce 4 toneladas de trigo: si todo terminara aquí, el precio de producción de una tonelada de trigo sería de 0,75 onzas (y el precio total por las 4 toneladas sería de 3

onzas). Sin embargo, si con 4 toneladas de trigo no se satisface la demanda del mercado, el capitalista optará por invertir otras 2,5 onzas adicionales en la misma superficie de la tierra D, con las que producirá 3 toneladas adicionales de trigo: hasta ese punto, el precio de producción individual del nuevo trigo será de 1 onza por tonelada, y sería este precio el que marcaría el precio de equilibrio de las 7 toneladas producidas (de modo que todas ellas se venderían por 7 onzas de oro). Pero, de nuevo, si esas 7 toneladas no bastan para satisfacer la demanda, el capitalista invertirá otras 2,5 onzas de oro que, en este caso, contribuirán a crear 2 toneladas de trigo a un precio de producción de 1,5 onzas. Y, por último, si la demanda tampoco queda satisfecha así, el capitalista invertirá otras 2,5 onzas para fabricar una tonelada de trigo a un precio de 3 onzas de oro. Si en ese momento se sacia la demanda de mercado, será ese precio —3 onzas de oro por tonelada de trigo— el que marcará el precio de equilibrio de las 10 toneladas (C3, 40, 816). Dado que las 10 toneladas de trigo se venderán a cambio de 30 onzas y el capitalista sólo habría invertido 10 onzas en producirlas, los beneficios agregados serán de 20 onzas, de los cuales 2 onzas se corresponderán con el beneficio ordinario (20 %) sobre el capital invertido de 10 onzas y las otras 18 onzas restantes serían la renta del suelo correspondiente a la parcela D. Se trata, por tanto, de un resultado idéntico al que obtuvimos cuando consideramos que el capital se invertía simultáneamente en diferentes tierras de distinta productividad (Tabla 5.19).

Tabla 5.24

Tipo de tierra	Capital invertido	Trigo producido	Precio por tonelada	Ingresos	Beneficios en especie	Beneficios monetarios	Tasa de ganancia	Renta del suelo en especie	Renta del suelo
D	2,5 oz.	4 t.	3 oz.	12 oz.	19/6 t.	9,5 oz.	380 %	3 t.	9 oz.
D	2,5 oz.	3 t.	3 oz.	9 oz.	13/6 t.	6,5 oz.	360 %	2 t.	6 oz.
D	2,5 oz.	2 t.	3 oz.	6 oz.	7/6 t.	3,5 oz.	140 %	1 t.	3 oz.
D	2,5 oz.	1 t.	3 oz.	3 oz.	1/6 t.	0,5 oz.	20 %	-	-
Total	10 oz.	10 t.	3 oz.	30 oz.	40/6 t.	20 oz.	200 %	6 t.	18 oz.

En este sentido, la combinación de la agricultura extensiva y de la agricultura intensiva puede arrojar diversos resultados según las inversiones adicionales de capital en las diferentes parcelas de tierra

muestren una productividad constante, creciente o decreciente y según esas inversiones, al interactuar con la demanda de mercado, provoquen un incremento, un mantenimiento o una reducción del precio de producción del trigo.

Empecemos analizando el caso en que las inversiones adicionales de capital dentro de una misma parcela de tierra que exhiben una productividad marginal constante: en cada celda podemos encontrar la producción de trigo vinculada a cada ronda de inversión de capital y el precio de producción individual de esa producción específica. Podemos representarlo con la Tabla 5.25.

Como sabemos, el precio de producción de una tonelada de trigo vendrá

marcado por el más elevado de todos los precios de producción individuales de una tonelada de trigo necesarios para satisfacer la demanda agregada del mercado. De ahí que una productividad marginal constante del capital sea compatible con que el precio de producción del mercado suba, baje o se mantenga constante ante cambios de la demanda o de los flujos de inversión: **Tabla 5.25**

	2,5 OZ.	2,5+2,5 OZ.	2,5+2,5+2,5 OZ.	2,5+2,5+2,5+2,5 OZ.
D	4 toneladas (Precio = 0,75 onzas)	4 toneladas (Precio = 0,75 onzas)	4 toneladas (Precio = 0,75 onzas)	4 toneladas (Precio = 0,75 onzas)
C	3 toneladas (Precio = 1 onza)	3 toneladas (Precio = 1 onza)	3 toneladas (Precio = 1 onza)	3 toneladas (Precio = 1 onza)
B	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)
A	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)

• **Precio constante:** Imaginemos que inicialmente se invierten 2,5

onzas de capital en cada una de las tierras —A, B, C y D— para obtener 10 toneladas de trigo. En ese caso, el precio de producción será de 3 onzas (pues vendrá marcado por la productividad marginal en la tierra A). Si se efectúa una nueva ronda de inversiones de 2,5 onzas en cada una de las cuatro tierras, se duplicará exactamente la producción de trigo (hasta 20 toneladas) y el precio de producción se mantendrá igual a 3 onzas (pues seguirá siendo la tierra A la que marque el precio en el conjunto del mercado). El resultado en este caso será que la renta del suelo (tanto monetaria como en especie), así como la renta por hectárea, aumentarán en todas las tierras (salvo en la parcela A, donde se seguirá sin generar ninguna renta) pero la tasa de ganancia del capital y la tasa de la renta se mantendrán constantes, puesto que el diferencial de productividad entre las parcelas no varía

(C3, 41, 824-825).

• **Precio decreciente:** Imaginemos que inicialmente se invierten 2,5

onzas de capital en cada una de las tierras —A, B, C y D— para obtener 10 toneladas de trigo. En ese caso, el precio de producción será de 3 onzas (pues vendrá marcado por la productividad marginal en la tierra A). Supongamos que, manteniéndose la demanda de trigo

constante en 10 toneladas, el capitalista de la tierra C efectúa una nueva inversión de 2,5 onzas en su parcela: en tal caso, la producción de las tierras A y B dejaría de ser necesaria y estas parcelas quedarían desplazadas del mercado. El precio de producción vendría ahora marcado por la productividad marginal en la parcela C, esto es, sería de 1 onza. Este mismo efecto sobre los precios podría igualmente alcanzarse si, por ejemplo, la demanda de trigo se redujera de 10 a 7

toneladas y, por tanto, la tierra C pasara a ser la tierra marginal que

determina el precio de producción (expulsando a las tierras A y B). El resultado en ambos casos sería que la reducción de la superficie cultivable y la desaparición de parte de las rentas del suelo en especie (en nuestro ejemplo, las parcelas B y C dejarían de recibir renta y la renta en especie de la parcela A menguaría de 3 a 1 tonelada). Ahora

bien, lo anterior no implica necesariamente que la renta en especie total deba descender, puesto que ello dependerá de cómo evolucione la producción total en las tierras que siguen generando renta (por ejemplo, si la demanda de trigo pasara de 10 toneladas a 49 toneladas, y toda esa oferta fuera provista exclusivamente por las tierras C y D, el agregado de la renta del suelo en especie pasaría de 6 toneladas a 7 toneladas).

Asimismo, y precisamente porque la renta en especie agregada puede aumentar, también cabe la posibilidad de que la renta monetaria se mantenga constante o incluso aumente a pesar del descenso del precio

de producción (si el precio de producción cae proporcionalmente menos

de lo que aumenta la renta en especie agregada). Igualmente, y debido a lo anterior, la renta por hectárea puede mantenerse, subir o bajar. Lo que en todo caso sí sucederá necesariamente es que la tasa de ganancia y la tasa de renta caerán, dado que se necesitará invertir mucho más capital que antes para lograr una misma renta monetaria (C3, 42.1, 832-839).

• **Precio creciente:** Cuando la productividad marginal del capital es constante, existen dos vías por las que el precio de producción puede incrementarse. Por un lado, que la tierra marginal experimente un retroceso en su productividad; por otro, que aparezcan nuevas tierras submarginales que haya que cultivar. Por ejemplo, imaginemos que se

invierten 10 onzas de oro en la tierra D (produciendo 16 toneladas de

trigo), 10 onzas de oro en la tierra C (produciendo 12 toneladas de trigo) y 10 onzas en la tierra B (produciendo 8 toneladas de trigo). En tal caso, la producción agregada sería de 36 toneladas de trigo y el precio de producción de una tonelada de trigo sería de 2 onzas (determinado por la tierra B). Supongamos que la tierra B experimenta

un deterioro en su calidad —verbigracia, por culpa de la

sobreexplotación— y que su productividad se reduce a la mitad (de manera que produce 1 tonelada de trigo a un precio de 3 onzas): en ese caso, el precio de producción pasaría a ser de 3 onzas.

Alternativamente, supongamos que la calidad de la tierra B no se

deteriora pero que la demanda del conjunto del mercado ha aumentado tanto que, para satisfacerla, es necesario cultivar la tierra A: en ese caso, el precio de producción también pasaría a ser de 3 onzas. Los efectos de una productividad marginal constante y precios crecientes serán el aumento absoluto en la renta del suelo (tanto monetaria como

en especie) y el aumento absoluto en la renta por hectárea conforme se incremente la inversión; asimismo, habrá una subida de una vez (vinculado al aumento del precio) en la tasa de ganancia y en la tasa de la renta (pero éstas no seguirán subiendo después del incremento del precio, dado que los diferenciales de productividad en las tierras se mantendrán constantes).

Sigamos con el caso en que las inversiones adicionales de capital dentro de una misma parcela de tierra exhiben una productividad marginal decreciente. Podemos representarlo con la Tabla 5.26:

El precio de producción de una tonelada de trigo vendrá marcado por el más elevado de todos los precios de producción individuales de una tonelada de trigo necesarios para satisfacer la demanda agregada del mercado. De ahí que una productividad marginal decreciente del capital sea compatible con que el precio de producción del mercado suba, baje o se mantenga constante:

• **Precio constante:** Imaginemos que se invierten 10 onzas en la tierra D (produciendo con ello 10 toneladas de trigo), 5 onzas en la tierra C

(produciendo con ello 5 toneladas de trigo) y 2,5 onzas en la tierra B

(produciendo con ello 2 toneladas de trigo). En tal caso, el precio de producción vendrá marcado por la tonelada más cara de todas cuantas

se producen (esto es, por la cuarta tonelada en la tierra D) y será igual a 3 onzas de oro. Si posteriormente la demanda aumenta en 3 toneladas,

será posible suministrar esa mayor demanda de trigo sin alterar el precio de producción: la tierra C y la tierra B producirían una tonelada adicional (tercera tonelada para C y segunda para B) y la tierra A empezaría a producir su primera tonelada. En los tres casos, el precio de producción individual sería de 3 onzas, de modo que no habría cambios

en los precios del mercado. Los efectos conjuntos de una productividad marginal decreciente del capital y de un precio de producción constante serán que la renta del suelo, tanto en especie como monetaria, se mantendrá constante o aumentará en todas las tierras, pero la tasa de ganancia y la tasa de la renta necesariamente decrecerán por la menor

	2,5 OZ.	2,5+2,5 OZ.	2,5+2,5+2,5 OZ.	2,5+2,5+2,5+2,5 OZ.
D	4 toneladas (Precio = 0,75 onzas)	3 toneladas (Precio = 1 onza)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)
C	3 toneladas (Precio = 1 onza)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	0,5 toneladas (Precio = 6 onzas)
B	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	0,5 toneladas (Precio = 6 onzas)	0,25 toneladas (Precio = 12 onzas)
A	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	0,5 toneladas (Precio = 6 onzas)	0,25 toneladas (Precio = 12 onzas)	0,125 toneladas (Precio = 24 onzas)

productividad del capital. En cambio, la renta por hectárea puede aumentar, reducirse o mantenerse (si la renta agregada se mantiene constante cultivando muchas más tierras, bajará; si la renta agregada aumenta cultivando más intensivamente las tierras que ya se cultivaban, aumentará) (C3, 41, 825-827).

Tabla 5.26

• **Precio decreciente:** Imaginemos que inicialmente se invierten 2,5

onzas de capital en cada una de las tierras —A, B, C y D— para obtener 10 toneladas de trigo. En ese caso, el precio de producción

será de 3 onzas (pues vendrá marcado por la productividad marginal en la tierra A). Si la demanda se mantiene constante en 10 toneladas de trigo y se invierten 2,5 onzas adicionales en la tierra D, se producirán 3

toneladas extra de trigo que desplazarán a la producción de las tierras A y B, de modo que el precio de producción caería de 3 onzas a 1 onza.

En este caso, las consecuencias son idénticas a las del precio decreciente con productividad marginal constante que expusimos con anterioridad: la única especificidad es que la cantidad de capital necesaria para estabilizar la renta monetaria será todavía mayor que cuando la productividad marginal del capital es constante y, por tanto, la caída de la tasa de ganancia y de la tasa de la renta también será más acusada (C3, 42.2, 839-840).

• **Precio creciente:** Imaginemos que inicialmente se invierten 5 onzas de capital en la tierra D (produciendo 7 toneladas de trigo) y 2,5 onzas en la tierra C (produciendo 3 toneladas de trigo). En total, pues, se abastece una demanda de 10 toneladas de trigo al precio de producción

	2,5 OZ.	2,5+2,5 OZ.	2,5+2,5+2,5 OZ.	2,5+2,5+2,5+2,5 OZ.
D	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	3 toneladas (Precio = 1 onza)	4 toneladas (Precio = 0,75 onzas)
C	0,5 toneladas (Precio = 6 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	3 toneladas (Precio = 1 onza)
B	0,25 toneladas (Precio = 12 onzas)	0,5 toneladas (Precio = 6 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)
A	0,125 toneladas (Precio = 24 onzas)	0,25 toneladas (Precio = 12 onzas)	0,5 toneladas (Precio = 6 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)

de 1 onza. Pero si esa demanda de mercado se incrementa hasta las 16

toneladas será necesario invertir 2,5 onzas adicionales en las tierras D, C y B, lo que elevará el precio de producción hasta las 1,5 onzas. Éste es el supuesto más habitual que suelen tener muchos economistas en la

cabeza cuando hablan de la renta del suelo: tierras cuya productividad marginal es decreciente ante una demanda de mercado creciente, lo cual lleva a precios igualmente al alza. Los efectos de este caso serán que la renta del suelo, tanto monetaria como en especie, así como la renta por hectárea se incrementarán (incluso emergerá una renta diferencial II en la parcela A conforme vaya aumentando la inversión en capital [C3, 44, 878]) y la tasa de ganancia y la tasa de la renta

pueden subir, bajar o mantenerse constantes (según cuánto decrezca la productividad

marginal del capital y cuánto aumente el precio de producción).

Por último, consideremos el caso de inversiones adicionales de capital dentro de una misma parcela que exhibe productividad marginal creciente del capital. Podemos representarlo con la Tabla 5.27:

Tabla 5.27

El precio de producción de una tonelada de trigo vendrá marcado por el más elevado de todos los precios de producción individuales de una tonelada de trigo necesarios para satisfacer la demanda agregada del mercado. De ahí que una productividad marginal creciente del capital sea compatible con que el precio de producción del mercado suba, baje o se mantenga constante:

• **Precio constante**: Imaginemos que se invierten 2,5 onzas de oro en cada tipo de tierra, de modo que se producen en total 1,875 toneladas de

trigo a un precio de 24 onzas (determinado por la tonelada de trigo más cara, esto es, la primera tonelada de la tierra A). Si ulteriormente la demanda se expande y es necesario producir más trigo en cualquiera de

las tierras, el precio de producción se mantendrá anclado en 24 onzas de oro, puesto que esa inversión adicional exhibiría rendimientos

crecientes y, por tanto, el precio de producción individual de las toneladas adicionales será en cualquier caso inferior a 24 onzas. Los efectos conjuntos de la productividad marginal creciente del capital y el precio de producción constante es que aumentan la renta absoluta del suelo (tanto en especie como monetaria), la renta por hectárea, la tasa de ganancia y la tasa de la renta (C3, 41, 827-831).

• **Precio decreciente**: Imaginemos que se invierten 2,5 onzas de oro en la tierra D (produciendo 1 tonelada de trigo) y 2,5 onzas de oro en la tierra C (produciendo 0,5 toneladas de trigo), satisfaciendo una demanda total de 1,5 toneladas de trigo a un precio de 6 onzas. Si ulteriormente la demanda se incrementa desde 1,5 toneladas de trigo hasta 3 toneladas y se satisface con una inversión adicional de 2,5 onzas en la tierra D (produciendo 2 toneladas de trigo adicionales), entonces la tierra C quedaría desplazada del mercado y el precio vendría fijado por la tierra D, cayendo desde 6 a 3 onzas. Los efectos

conjuntos de la productividad marginal creciente del capital y los precios de producción decrecientes son similares a los que tratamos más ampliamente para el

caso de productividad marginal constante y precios de producción decrecientes, con la única especificidad de que en este caso será necesaria menos inversión para mantener estable la renta monetaria agregada. Precisamente por ello, y según cuán creciente sea la productividad marginal del capital, la tasa de ganancia y la tasa de la renta podrían llegar a incrementarse (C3, 42.3, 841-846).

• **Precio creciente:** Cuando la productividad marginal del capital es creciente, existen dos vías por las que el precio de producción puede incrementarse. Por un lado, que la tierra marginal experimente un retroceso en su productividad; por otro, que aparezcan nuevas tierras submarginales a cultivar. Por ejemplo, imaginemos que se invierten 10

onzas de oro en la tierra D (produciendo 10 toneladas de trigo), 10

onzas de oro en la tierra C (produciendo 6,5 toneladas de trigo) y 10

onzas en la tierra B (produciendo 3,75 toneladas de trigo). En tal caso, la producción agregada sería 20,25 toneladas de trigo y el precio de

producción de una tonelada de trigo sería de 12 onzas (determinado por la inversión menos productiva en la tierra B). Supongamos que la tierra B experimenta un deterioro en su calidad —por sobreexplotación— y su productividad se reduce a la mitad (de manera que el primer capital invertido ya no arroja 0,25 toneladas de trigo, sino 0,125 toneladas): en ese caso, el precio de producción pasaría a ser de 24 onzas.

Alternativamente, supongamos que la calidad de la tierra B no se deteriora pero que la demanda de mercado ha aumentado en 0,125

toneladas y que, para satisfacerla, es necesario cultivar la tierra A: en ese caso, el precio de producción pasaría de 12 onzas a 24 onzas. Los

efectos de este caso serán aumentos absolutos en la renta del suelo (tanto monetaria como en especie), en la renta por hectárea, en la tasa de ganancia y en la tasa de la renta conforme vaya aumentando la inversión.

Por último, aunque hasta el momento hemos partido de la base de que

la tasa general de ganancia se mantiene constante, también hay que

considerar que las rentas monopolísticas, tanto las de carácter absoluto como las de carácter diferencial, pueden modificarla. Por un lado, la renta del suelo absoluta impacta en la tasa general de ganancia reduciendo la plusvalía que se redistribuye competitivamente entre los distintos capitales de la economía: como la renta absoluta implica que una mercancía se venderá a su valor (o por encima de su valor, en el caso de la renta absoluta II) y no a su precio de producción, la plusvalía generada específicamente por los trabajadores que produjeron esa mercancía no entrará a formar parte del proceso de igualación de la tasa de ganancia (e incluso podría llegar a absorber parte de la plusvalía generada en otros procesos productivos), de modo que, *ceteris paribus*, a mayor renta absoluta menor será la tasa general de ganancia (C3, 45, 896-897). Por otro lado, la gestación tanto de la renta absoluta como de la renta diferencial pueden modificar los precios de equilibrio de las mercancías que requieren recursos naturales exclusivos (en las páginas anteriores hemos analizado cómo los precios pueden aumentar, reducirse o mantenerse constantes en el proceso de determinación de la renta diferencial) y esos cambios pueden darse sobre mercancías que formen parte del capital constante del resto de la economía o que formen indirectamente parte del capital variable (pueden ser medios de subsistencia cuyo precio, por tanto, influya en el coste de reproducción de la fuerza de trabajo): si los precios bajan y abaratan el capital constante, la tasa general de ganancia

aumentará porque será necesario adelantar en agregado un menor capital para obtener una misma plusvalía; si los precios bajan y abaratan el capital variable (manteniéndose la jornada laboral constante), la plusvalía relativa se incrementará y, por tanto, la tasa general de ganancia también lo hará.

Efectos opuestos sucederían si los precios subieran y encarecieran tanto el capital constante como el capital variable (C3, 40, 819-820).

Que la tasa general de ganancia pueda variar como resultado de las fluctuaciones de precios vinculados a la renta absoluta y a la renta diferencial añade una casuística todavía más diversa a las combinaciones anteriores entre productividades marginales del capital y cambios en los precios de las mercancías.

5.6. Los intereses

El beneficio total que obtiene el conjunto de los capitalistas se divide entre beneficio ordinario y beneficio extraordinario (o plusganancia, que es lo que termina transformándose en rentas monopolísticas). El

beneficio ordinario agregado es el que determina la tasa general de ganancia al ponerlo en relación con el capital adelantado por el conjunto de capitalistas y ulteriormente se distribuye a cada uno de ellos según su participación relativa en ese capital agregado. Ahora bien, como ya hemos analizado, el capital adopta tres formas a lo largo de su circulación —el capital dinerario, el capital productivo y el capital mercantil—, de modo que pueden surgir agentes especializados en gestionar únicamente el capital en alguna de estas tres formas. Por ejemplo, puede haber capitalistas que se especialicen en gestionar el capital productivo (capitalistas industriales), otros que se especialicen en gestionar el tráfico del capital mercantil o del capital dinerario (los capitalistas comerciales, tanto los especializados en el tráfico de mercancías como en el tráfico de medios de pago) y otros que se especialicen en gestionar la provisión de financiación mediante el capital dinerario o el capital mercantil (prestamistas). Y a todos esos capitalistas les corresponderá una porción del beneficio ordinario agregado. Así, la primera división del beneficio ordinario será entre beneficio empresarial (los beneficios obtenidos por la producción y la comercialización de mercancías) y los intereses (la parte de los beneficios ordinarios que va a parar a los capitalistas que gestionan especializadamente la provisión de financiación).

Si una persona quiere adquirir medios de producción y fuerza de trabajo para producir mercancías y apropiarse de la plusvalía generada por los trabajadores, deberá contar previamente con capital dinerario; asimismo, si una persona desea adquirir mercancías para revenderlas con ganancia, también deberá poseer capital dinerario. Si ambas personas carecen de ese capital dinerario, no les quedará otro remedio que pedírselo prestado a quienes almacenan dinero no para utilizarlo como medio de cambio, ni siquiera a quienes lo almacenen para utilizarlo directamente como capital dentro del proceso de producción, sino a quienes lo almacenen como

«capital prestable». Denominaremos capital prestable a aquella mercancía —

normalmente en forma de dinero aunque, como luego mencionaremos, también pueden prestarse otras mercancías— cuyo valor trate de ser revalorizado a través de su préstamo (C3, 21, 465).

¿Cómo se convierte una suma de dinero en capital prestable? En el capitalismo, el dinero puede utilizarse no sólo como medio de circulación o medidor de valores, sino también como capital dinerario: es decir, una masa de valor con capacidad de autovalorizarse explotando al trabajador adquiriendo su fuerza de trabajo (C3, 21,

463). Pues bien, esa capacidad latente a toda suma de dinero atesorada (la capacidad de comprar con ella fuerza de trabajo y explotarla) es la que se mercantiliza con el capital prestable: el capital (o el «poder del capital) se convierte en una mercancía más que se comercializa en el mercado (C3, 21, 459-460). Imaginemos una persona que posee dinero atesorado: esa persona podría transformar ese dinero en capital productivo para explotar a los trabajadores y, por tanto, revalorizar su capital; pero supongamos que esa persona no quiere tomarse la molestia de comprar medios de producción y fuerza de trabajo: aun así, puede «venderle» a otra persona no su dinero, sino su capacidad potencial de explotar a los trabajadores a través de ese dinero.

Pues bien, el dinero que trata de revalorizarse convirtiendo en mercancía la capacidad potencial de explotación sobre los trabajadores es el capital prestable: una mercancía que se vende como capital y se compra como capital (C3, 21, 464-465). El comprador del capital prestable (prestatario) lo convierte en capital productivo, extrae la plusvalía del asalariado y le paga al vendedor de ese capital prestable (prestamista) reintegrándole el capital monetario que ha recibido más una parte de la plusvalía que ha extraído. A esa parte de la plusvalía la llamaremos

«interés»: el interés será, por tanto, la parte de la plusvalía agregada que

vaya a parar a los vendedores del capital prestable (a los prestamistas). Ese capital prestable, por cierto, es el único caso de una mercancía cuyo valor de uso no implica que la mercancía desaparezca (total o parcialmente) en el acto de su consumo: «el consumo de su valor de uso no sólo mantiene su valor y su valor de uso sino que de hecho lo incrementa» (C3, 21, 473).

Por ejemplo, imaginemos que la tasa general de ganancia de una economía es el 20 % y que un individuo A posee 100 onzas de oro que no desea invertir por sí mismo. Supongamos adicionalmente que otro individuo B carece de capital dinerario pero sí desearía asumir el rol de un capitalista productivo. Pues bien, el individuo A puede venderle al individuo B no su capital dinerario sino su capacidad para explotar a la clase trabajadora a través de ese capital dinerario de 100 onzas de oro: el individuo B recibe temporalmente el capital dinerario de 100 onzas, lo utiliza para adquirir medios de producción y fuerza de trabajo y produce un capital mercantil que vende a un precio de producción de 120 onzas. Posteriormente, una vez que ha disfrutado de la capacidad de explotar a la clase trabajadora, el individuo B le

reintegra su capital dinerario al individuo A (100 onzas) y le paga el precio por haberlo utilizado: supongamos que le paga un precio de 5 onzas de oro, las cuales conformarán el interés que obtendrá el individuo A sobre su capital prestable (C3, 21, 460). Así, la circulación del capital prestable adoptará la siguiente estructura (C3, 21, 461):

$D - D - M \ldots P \ldots M' - D' - D''$

donde $D'' = D' - ep = D + i$

Es decir, el prestamista presta su capital dinerario al capitalista empresarial ($D - D$) y éste lo emplea para comprar medios de producción (D

$- M \ldots P$) que una vez transformados en mercancías ($P \ldots M'$) son realizados en forma de capital dinerario ($M' - D'$), el cual es utilizado por el capitalista empresarial para amortizar su deuda (intereses incluidos) con el prestamista ($D' - D''$). Por tanto, el capital dinerario regresa a manos del prestamista con un interés ($D \ldots D''$) y el capitalista empresarial únicamente retiene el beneficio empresarial (ep).

En puridad, hay que aclarar que Marx también considera capital prestable al capital mercantil que es prestado por el prestamista, como si fuera una suma dineraria, para que otro individuo lo emplee dentro del circuito del capital industrial: «Si una mercancía se presta como capital, únicamente estamos ante la forma disfrazada de una suma de dinero. Porque

lo que se presta como capital no es una determinada cantidad de algodón, sino más bien una suma de dinero que existe en la forma de algodón como valor del algodón» (C3, 21, 476). De ser así, el circuito del capital prestable también podría adoptar la forma de:

$M(D) - M \ldots P \ldots - M' - D' - D'$Én la medida en que el prestamista es capaz de cobrar un interés meramente por ser propietario del capital prestable ($D' - D''$), el interés deviene aparentemente el fruto del capital en abstracto, esto es, del capital como masa patrimonial independiente de su proceso de circulación del capital productivo; y, al mismo tiempo, el beneficio empresarial parece adoptar la forma del fruto de la gestión productiva del capital (C3, 23, 497): como si se tratara de un salario que percibe el empresario por su trabajo complejo y por hacerse cargo del pago de los salarios del resto de los trabajadores (C3, 23, 503-504; C3, 24, 516). Tanto es así, que incluso el capitalista que emplea su propio capital dentro del proceso

productivo acaba separando mentalmente el beneficio ordinario entre beneficio empresarial e interés (C3, 23, 498): por mucho que no tenga necesidad de abonarle intereses a ningún prestamista, la atribución de un rédito específico a la mera tenencia de capital conduce a semejante separación cualitativa entre beneficio empresarial e interés.

La práctica podría tener sentido desde la perspectiva individual de un capitalista: en la medida en que un capitalista puede escoger entre prestar su capital a otro capitalista o invertirlo por sí mismo en el proceso de producción, le resulta relevante saber cuál es el coste de oportunidad del capital invertido (C3, 23, 501): a saber, «he obtenido un beneficio ordinario del 6 % sobre este capital, pero alternativamente podría haberlo prestado a un tipo de interés del 1 %, por tanto el beneficio específicamente cosechado dentro de la empresa es del 5 %». Sin embargo, desde una perspectiva agregada del conjunto de la clase capitalista, esta práctica no tiene ningún sentido: si todo el capital estuviera en mano de los capitalistas empresariales no existiría ni el interés ni el tipo de interés (C3, 23, 500). Y al revés: si todo el capital fuera capital prestable tampoco existiría tipo de interés, puesto que si nadie pide prestado el capital dinerario para invertirlo, tampoco nadie podrá prestarlo a interés.

Dicho de otro modo, el fetichismo del capital alcanza su grado máximo

con el capital prestable (C3, 24, 515), pues el capital dinerario se convierte

en un factor productivo con capacidad de revalorizarse al prestarse ($D - D´´$): es decir, el capital dinerario se cosifica al subsumir y apropiarse de todas las relaciones sociales que lo caracterizan, hasta el punto de aparentar que es capaz de revalorizarse por sí solo sin entrar en contacto con el proceso productivo (en este punto, como expondremos más adelante, ya pasaríamos del fetichismo del capital a la mistificación del capital). Se trata, pues, de «el fetiche perfecto» (Marx [1862-1863b] 1989, 451).

Ahora bien, siendo el interés el precio de la compraventa del capital prestable, ¿de qué depende ese precio? A diferencia de lo que sucede con los precios (de equilibrio) del resto de las mercancías (que tienden a reflejar el tiempo de trabajo socialmente necesaria para producir la mercancía), el interés es una «forma irracional de precio» que únicamente refleja «una simple suma de dinero que se paga a cambio

de algo que de un modo u otro posee valor de uso» (C3, 21, 475): y como el valor de uso del capital prestable es el de proporcionar beneficios a su tenedor, el interés es el precio que recibe el prestamista por permitirle al prestatario acceder a esos beneficios dentro del funcionamiento del sistema capitalista (C3, 21, 476).

Pero, repetimos, ese precio es irracional porque no puede reflejar ningún valor; y si, para Marx, los valores son el epicentro de los precios de equilibrio a largo plazo, la consecuencia de ello es que, según Marx, no puede existir un tipo de interés de equilibrio o, como él mismo lo denomina, un tipo de interés natural dentro de las economías: «no existe un tipo de interés natural (C3, 21, 478).

En consecuencia, el tipo de interés estará determinado simplemente por las fuerzas accidentales de la oferta y de la demanda sobre el capital prestable en el mercado. Así, Marx citando aprobadoramente a Ramsay, expone que:

No hay ninguna razón para que las condiciones medias de la competencia, de equilibrio entre prestamistas y prestatarios, le proporcionen al prestamista un interés del 3 %, 4 % o 5 % sobre su capital […]. Cuando sucede como aquí, que es la competencia la que decide, la determinación [del precio] es inherentemente accidental, puramente empírica, y tan sólo la pedantería o la fabulación podrían presentar semejante accidente como algo necesario (C3, 22, 485).

Lo anterior no significa, claro, que no haya factores que influyan sobre la oferta y la demanda de capital prestable y, por tanto, que no influyan sobre esa determinación del tipo de interés. Pero, para poder estudiar cómo la oferta y la demanda por el capital prestable influye sobre el tipo de interés,

habrá que diferenciar entre el tipo de interés de mercado (determinado cada instante para cada transacción financiera) y el tipo de interés promedio (la media de los tipos de interés de distintos sectores y de préstamos de distintas duraciones y niveles de garantías) (C3, 22, 484). El tipo de interés promedio a largo plazo dependerá de las características estructurales que afectan a la demanda de financiación y a la oferta de financiación:

• **Demanda de financiación**: El principal determinante de la misma es la tasa general de ganancia. Cuanto más elevada sea la tasa general de ganancia, mayor será la demanda de financiación entre aquellos capitalistas que quieran revalorizar su capital a esa tasa de ganancia. De hecho, y con las excepciones que estudiaremos más adelante, la

tasa general de ganancia marca el tipo de interés máximo que estarán dispuestos a abonar los capitalistas: ningún capitalista demandará financiación a un tipo de interés más alto que la tasa de ganancia que él mismo puede cosechar con esa financiación (C3, 22, 481). Si el tipo de interés se mantiene elevado durante mucho tiempo, eso equivale a que

la tasa general de ganancia se mantiene alta (C3, 32, 644-645): aunque lo anterior es compatible con que el tipo de interés se mantenga bajo y la tasa de ganancia baja, o con que el tipo de interés se mantenga bajo y la tasa general de ganancia alta, o incluso con que transitoriamente el tipo de interés sea temporalmente alto y la tasa de ganancia baja, por ejemplo durante una crisis donde la demanda de refinanciación de las

deudas vencidas puede ser muy elevada aunque la tasa general de ganancia esté hundida (C3, 32, 647-648). A mayor demanda de

financiación, mayor tipo de interés.

• **Oferta de financiación**: La oferta de financiación está afectada por dos factores estructurales. Por un lado, el peso que el capital prestable posee sobre el capital total dentro de una economía: cuanto más abundantes sean los capitalistas que desean revalorizar su capital sin ser ellos mismos quienes lo transformen en capital productivo, mayor será

la oferta de financiación. Por otro, el grado de desarrollo del sistema financiero como gran polo de atracción y centralización del ahorro disperso de todas las clases de la sociedad (los saldos de caja de los capitalistas empresarios que necesitan mantener en liquidez, los depósitos efectuados por los capitalistas prestamistas a cambio del cobro de intereses, y, por último, los ingresos de capitalistas y trabajadores que van a ser consumidos gradualmente), el cual es

transformado ulteriormente en diversos instrumentos para proveer crédito. A mayor oferta de crédito, menor tipo de interés promedio en el largo plazo (C3, 22, 483-484).

El interés no sólo actúa como precio del capital prestable sino que, como ya hemos visto con la capitalización de las rentas de la tierra, también se utiliza como factor de descuento para calcular el valor presente de cualquier tipo de flujo de ingresos. Y, en el caso que nos ocupa, se empleará para capitalizar los ingresos futuros esperados de un determinado capital prestable: cuando un capitalista adquiere el

bono o las acciones de una empresa, está adquiriendo el derecho a recibir pagos futuros en su favor a costa de esa empresa prestataria, y tales pagos futuros pueden capitalizarse al tipo de interés de mercado, dando como resultado un valor capitalizado del bono o de la acción. Por ejemplo, un capitalista que haya adquirido un bono a perpetuidad que paga anualmente 100 onzas de oro, poseerá un activo financiero con un valor de mercado de 2.000 onzas de oro si el tipo de interés corriente es del 5 %.

Pues bien, Marx denominará «capital ficticio» a ese patrimonio que meramente emerge de descontar los flujos de caja futuros esperados del capital prestable de un capitalista: «La formación de capital ficticio se denomina capitalización» (C3, 29, 597). Tales activos financieros «no representan nada más que derechos acumulados, títulos legales, contra la producción futura» (C3, 29, 599), de modo que no son capital real, sino únicamente instrumentos para canalizar financiación desde el prestamista al prestatario y que, dentro del capitalismo, han adquirido un precio que les da la apariencia de un capital (C3, 29, 609). Pero ¿en qué sentido ese capital es

«ficticio»? La ficción de ese capital se debe a su mistificación, es decir, a que nos oculta la realidad y nos la presenta como su opuesto. No se trata de que, como ocurre en el fetichismo del capital, percibamos correctamente el contenido social detrás del fetiche pero convirtiéndolo en una propiedad natural del fetiche (el capital prestable, al movilizar trabajo, genera o contribuye a generar valor), sino de que percibimos incorrectamente la realidad, de un modo opuesto a cómo verdaderamente es.

Así, el valor capitalizado de un activo financiero (el capital ficticio) parece constituir una riqueza *independiente* y contrapuesta a la de aquel capital real sobre el que ese activo financiero otorga, directa o indirectamente, un derecho. Esta mistificación de que los activos financieros constituyen un capital independiente al capital productivo nos oculta la

realidad en dos sentidos: por un lado, parece como si la riqueza efectiva de una economía se duplicara y, por otro, parece como si el valor del capital financiero —de esa riqueza duplicada— no guardara relación alguna con la explotación del trabajador (C3, 29, 597-598).

Por ejemplo, supongamos que una empresa, que ha dividido su capital

social en 500 acciones, logra unos beneficios anuales de 1.000 onzas de oro que se espera que se mantengan constantes en el muy largo

plazo; a su vez, supongamos que los tipos de interés se ubican en el 10 %. En ese caso, el precio capitalizado de la compañía será de 10.000 onzas y el precio de cada una de las 500 acciones será de 20 onzas de oro; y si los tipos de interés bajaran del 10 % al 5 %, el precio capitalizado de la compañía pasaría a ser de 20.000 onzas de oro y, por tanto, el precio de cada acción se incrementaría de 20 a 40 onzas. En tal caso, las dos ilusiones antedichas que genera el capital ficticio harían su aparición. Así, en primer lugar, *parece* que la riqueza se ha duplicado: por un lado, la riqueza está constituida por el capital productivo de la empresa (sus medios de producción y su fuerza de trabajo regularmente explotada); por otro, la riqueza está constituida adicionalmente por el capital ficticio de las acciones de la empresa. «El movimiento independiente del valor de estos títulos de propiedad […]

refuerza la ilusión de que constituyen capital real aparte del capital

[productivo] sobre el que otorguen derecho: se convierten en mercancías cuyos precios tienen movimientos particulares y se determinan de manera específica» (C3, 29, 598). Sin embargo, la «riqueza» de las acciones no es más que un reflejo de la riqueza *real* contenida en su capital productivo (la cual, en el fondo, no es más que un reflejo del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar ese capital productivo): es un error contabilizarla dos veces en el conjunto de la sociedad. Y es un error de percepción que nos oculta la realidad al tratar como capital real, al mismo nivel que el capital productivo, lo que sólo es un capital ficticio. A su vez, en segundo lugar, la riqueza ilusoria de las acciones parece que no guarde relación alguna con la explotación del trabajador: las fluctuaciones del precio de mercado de las acciones parecen ser independientes de la explotación del obrero, lo que

«confirma la idea de que el capital se valoriza automáticamente gracias a sus propios poderes» (C3, 29, 597); cada vez más, pues, «las pérdidas y las ganancias derivadas de la fluctuación del precio de estos títulos de propiedad

[…] van guardando más relación con el juego, el cual parece sustituir al trabajo como la fuente original de la propiedad del capital» (C3, 29, 609). Ya

no es que el capital se apropie del potencial creador del trabajo, como ocurre con el fetichismo, sino que el capital ficticio acaba negando que el valor tenga alguna relación con el trabajo: el trabajador parece improductivo y el capital parece productivo por sí solo (Ramas San

Miguel 2018, 137-138).

Sin embargo, en realidad, si las acciones poseen valor de mercado es porque proporcionan un dividendo (o una revalorización del capital) al inversor y ese dividendo procede de las ganancias de la empresa y esa ganancia procede de la explotación en agregado de la clase trabajadora. De ahí que en ambos casos el capital ficticio nos oculte la realidad económica: la realidad es que la riqueza social procede del trabajo humano y que los cambios en el valor del capital ficticio sólo son formas de distribuir el tiempo de trabajo impagado dentro de la clase capitalista; y por eso en este caso no estamos ante una situación de fetichismo del capital sino de mistificación del capital.

En el extremo, el interés se convierte en el ingreso generado autónomamente por el capital dinerario al igual que el beneficio empresarial se convierte en el ingreso autónomamente generado por el capital productivo, de modo que ambas pierden cualquier vinculación con la masa de plusvalía (C3, 23, 502). Pero interés y beneficio empresarial son dos subdivisiones del beneficio ordinario que, a su vez, proviene de la masa de plusvalía. Precisamente por ello, la relación entre interés y beneficio empresarial es una relación entre elementos mutuamente excluyentes y antitéticos: si uno aumenta, el otro se reduce y viceversa. Y justamente por ello, al no existir un tipo de interés de equilibrio, tampoco existirá un beneficio empresarial de equilibrio (C3, 50, 1001-1002): la específica división del beneficio ordinario en beneficios empresariales e intereses dependerá de factores accidentales como el poder de negociación de las partes o las dinámicas de la competencia.

Por ejemplo, en las sociedades precapitalistas, era habitual que el interés cobrado por los usureros a los pequeños productores autónomos absorbiera la totalidad de su beneficio ordinario, despojando por tanto a esos pequeños productores —y también a grandes terratenientes manirrotos que se sobreendeudaban— de su excedente productivo y, en última instancia, de sus medios de producción (C3, 36, 729-730). Para Marx, la usura, como acto de acumulación de riqueza con propósitos distintos al de consumirla es un factor fundamental en el surgimiento del sistema capitalista, dado que permitió la formación de riqueza monetaria independiente de la propiedad de la tierra (C3, 36, 732-733). Pero la usura termina dando paso al capital

prestable cuando se desarrolla el sistema financiero, puesto que el desarrollo del sistema financiero —que generalmente se produce bajo el auspicio de una nueva clase de capitalistas empresariales que

querían endeudarse sin ser asfixiados financieramente— rompe el monopolio de la usura y consigue rebajar los tipos de interés (C3, 36, 735-738). En ninguno de estos casos existía una relación objetiva de equilibrio que determinara un tipo de interés natural.

5.7. El beneficio comercial

El beneficio empresarial se distribuye entre las actividades de producción de mercancías mediante la organización del capital productivo y las actividades de distribución de mercancías y de medios de circulación mediante la comercialización del capital mercantil y del capital dinerario. Como ya hemos indicado, aunque la plusvalía se genere únicamente en la fase de producción de las mercancías, la circulación de las mercancías es imprescindible para posibilitar y realizar la plusvalía. En este sentido, dentro del sistema de producción capitalista tenderán a aparecer agentes especializados en distribuir mercancías entre compradores y vendedores (comerciantes que usarán su capital dinerario para adquirirle mercancías al capitalista industrial y luego revendérselas a los compradores finales a cambio de dinero [C3, 16, 380-381]) y agentes especializados en la gestión de la tesorería como puedan ser los bancos (agentes que gestionan técnicamente los cobros y pagos, la compensación y liquidación de deudas o los cambios de divisa de capitalistas industriales y comerciales [C3, 19, 435]). En este sentido, el capital comercial de los comerciantes de mercancías no es más que la fracción del capital mercantil que, en ausencia de esos comerciantes especializados, permanecería en manos de los productores esperando a ser vendido a los compradores (C3, 16, 382) y, a su vez, el capital comercial de los comerciantes de dinero no es más que la fracción del capital dinerario que, en ausencia de esos gestores especializados, permanecería en manos de productores y comerciantes para desarrollar esa misma administración de tesorería (C3, 19, 437).

Por ejemplo, imaginemos que un distribuidor de lino utiliza su capital de 3.000 onzas de oro para comprarle 30.000 toneladas de lino a su productor. Si la tasa general de ganancia es del 10 %, el distribuidor de lino querrá venderlo por 3.300 onzas. Y si efectivamente consigue venderlo, podrá invertir nuevamente las 3.000 onzas en adquirir otra partida de 30.000

toneladas de lino que haya sido fabricada por el productor (C3, 16, 381). Es decir, el capital comercial de este *dealer* seguirá el circuito típico de *D* 1 –

M 1 – *D´*1, mientras que el capital mercantil del capitalista industrial

que vende las mercancías seguirá el circuito *M´*1 – *D* 1 – *M* 3 … *P* 3 … *M´*3 (las mercancías *M* 1 son vendidas por el capitalista industrial al comerciante a cambio de la suma de dinero *D* 1, con la que adquirirá nuevos medios de producción *M* 3 que serán transformados en nuevas mercancías *M´*3). A su vez, si el comerciante le vende ulteriormente sus mercancías a otro

capitalista industrial a cambio de la suma de dinero *D´*1, ese otro capitalista industrial seguirá el circuito *D´*1 – *M* 1 .. *P* 4.. *M´*4 – *D´´*1 (las mercancías *M* 1

serán compradas por el capitalista productivo a cambio de la cantidad de dinero *D´*1 para ser transformadas en nuevas mercancías *M´*4, que serán vendidas por *D´´*1) (C3, 16, 385).

De la misma manera, imaginemos que, en el ejemplo anterior, el productor de lino es capaz de venderle esta mercancía a otro capitalista industrial a cambio de 3.300 onzas de oro (no recurre a un intermediario para venderlo) pero que esas 3.300 onzas de oro no le son pagadas al contado sino que adquiere el derecho a recibirlas dentro de un mes. En ese caso, el productor de lino, si le urge la disponibilidad de liquidez, podría acudir a un banco para que le adelantara el cobro de 3.300 onzas de oro (por ejemplo, mediante préstamos de tesorería o emisión de billetes del propio banco [C3, 25, 528-529]): y el banco, como querrá obtener una ganancia sobre esa operación, acaso le adelante al productor de lino 3.270 onzas de oro a cambio de que esta entidad cobre las 3.300 onzas dentro de un mes. Es decir, el capital dinerario de este *dealer* seguirá el circuito (*D* 1 – δ) – *D* 1, mientras que el capital mercantil del productor de lino seguirá el circuito *M* 1 – *D* 1 –

δ) y el comprador del lino *M* 1 – *M´*1 – *D´*1 – *D* 1 + *d*: a saber, el *dealer* de dinero entregará 3.270 onzas (*D* 1 – δ) al productor de lino y recibirá 3.300

onzas (*D* 1) del comprador del lino; el comprador del lino obtendrá ese dinero de transformar el lino que ha comprado a crédito (*M* 1) en una mercancía más valiosa (*M´*1) y en vender esa mercancía a cambio de una suma de dinero (*D´*1) que le permita pagar las 3.300 onzas al comerciante de dinero y retener una plusvalía (d). En suma, los *dealers* sólo intermedian entre varios capitalistas industriales (o entre capitalistas industriales y consumidores). No hacen nada más. De hecho, si el comerciante es incapaz de vender el lino que ha comprado o de recuperar el dinero que ha adelantado, no podrán volver a comprar nuevo lino o a adelantar su cobro hasta que venda el lino o

hasta que cobre los adelantos que ha efectuado (suponiendo que no disponen de más capital dinerario que el invertido): es decir, desde un punto de vista social, se darán las mismas consecuencias que si los intermediarios no existieran y la venta la organizara directamente el capitalista productivo.

Con todo, la existencia de un distribuidor especializado puede ser ventajosa para el capitalista industrial: sin los intermediarios comerciales, el capitalista industrial tendría que esperar más tiempo hasta vender su capital

mercantil al comprador final o hasta cobrar el dinero por esa venta, de modo que necesitaría incrementar el capital dinerario que mantiene en reserva y, por esa vía, su inversión en capital productivo también sería menor (C3, 16, 387).

Es verdad que el comerciante de mercancías o de dinero sólo puede desarrollar su actividad inmovilizando un capital que potencialmente podría invertirse en forma de capital productivo, pero si el *dealer* de mercancías o de dinero es más eficiente en gestionar el capital mercantil y el capital dinerario que el capitalista productivo, entonces desde un punto de vista agregado se minimizaría por esa vía el capital inmovilizado en la fase de comercialización de las mercancías o en la fase de gestión de tesorería y, consecuentemente, se maximizaría el capital existente en la fase de producción de mercancías. Esa mayor eficiencia del comerciante de mercancías y de dinero se traduciría, primero, en la economización del capital empleado para desarrollar su labor (con respecto al capital que emplearía el capitalista productivo); segundo, en una reducción del tiempo de circulación del capital mercantil al acelerar la venta y la compra de las mercancías, así como en acelerar el tiempo de circulación del capital dinerario vinculado a la gestión de cobros y pagos; y tercero, en reducir ese tiempo de circulación no sólo para un único capitalista industrial, sino para muchos a la vez, dado que los comerciantes de dinero pueden facilitar con su capital dinerario cobros y pagos multilaterales y los comerciantes de mercancías pueden encadenar la venta de las mercancías de un capitalista con la compra de las mercancías de otro capitalista (antes de que el primer capitalista haya concluido la producción de nuevas mercancías que venderle al *dealer*) (C3, 16, 388).

En este sentido, al reducir el tiempo de rotación y el capital inmovilizado en la esfera de la circulación, comerciantes de mercancías y de dinero contribuyen indirectamente a incrementar la plusvalía generada por el capitalista productivo en cada unidad de

tiempo (C3, 16, 392), a aumentar la tasa de ganancia y a incrementar el capital inmovilizado en la esfera de producción, incrementando consecuentemente su productividad (C3, 16, 393). No es que los comerciantes de mercancías y de dinero generen valor directamente —algo que no podría suceder, dado que el valor se crea en la esfera de producción y no en la de circulación—, pero sí coadyuvan indirectamente a crearlo e incluso a incrementarlo.

Ahora bien, los comerciantes de mercancías y de dinero sólo invertirán su capital para desarrollar esta importante actividad si son capaces de rentabilizarlo al mismo nivel que el capital invertido en la esfera de producción: si la rentabilidad del capital comercial fuera superior a la del capital productivo, los capitalistas industriales desinvertirían para convertirse en capitalistas comerciales; si fuera inferior, los capitalistas comerciales desinvertirían para convertirse en capitalistas productivos (C3, 17, 395).

Pero si los comerciantes de mercancías y de dinero no generan ningún valor directamente en la esfera de la circulación, ¿por qué vía se apropian de parte de la plusvalía que se genera en la esfera de la producción?

El beneficio del comerciante de dinero es el más fácil de explicar: obtiene ganancias del hecho de prestar capital dinerario a un tipo de interés más alto que aquel al que lo recibe en préstamo (Marx [1862-1863] 1991, 170). En nuestro ejemplo anterior, el comerciante de dinero le adelantaba al productor de trigo 3.270 onzas de oro a cambio del derecho a recibir, dentro de un mes, una suma de 3.330 onzas de oro (pagadera aplazadamente por el comprador de lino), esto es, recibe un tipo de interés de aproximadamente el 0,9 % mensual que, anualizadamente, equivaldría a una tasa de ganancia de cerca del 10 %. Por consiguiente, la ganancia del comerciante de dinero procede de quedarse con una parte del precio de producción que recibirá el capitalista industrial por la venta de su capital mercantil a cambio de adelantarle el cobro.

Menos transparente es el origen de la ganancia del comerciante de mercancías. En principio, éste puede obtener sus beneficios a partir de la diferencia entre el precio al que compra y el precio al que vende, de modo que sólo existen dos posibilidades: que compre por debajo del precio de producción final o que venda por encima de él. Más en puridad, esos beneficios sólo existen si los ingresos por la venta menos los gastos por la compra de mercancías superan otros costes que pueden ser inherentes a la actividad comercial (como los gastos de almacenamiento), pero por simplicidad Marx hace abstracción de los

mismos (C3, 17, 396). Entre la posibilidad de que el comerciante compre por debajo del precio de producción de una mercancía o de que venda por encima del mismo, Marx

apuesta por la primera opción, porque, en caso contrario, estaríamos presuponiendo que los comerciantes serían capaces de vender el conjunto de las mercancías por encima de sus valores, lo cual no es posible para el agregado de mercancías; o, alternativamente, estaríamos presuponiendo que

el capital comercial de los comerciantes no contribuye a determinar la tasa general de ganancia, lo cual tampoco tiene sentido (C3, 17, 397-399).

Veámoslo con el siguiente ejemplo.

Imaginemos que el capital productivo adelantado durante un año es $720\ c\ +\ 180\ v\ =\ 900$ y que ese capital productivo ha generado durante el año un capital mercantil de $720\ c\ +\ 180\ v\ +\ 180\ s\ =$ 1.080. Si en esa economía no existiese capital comercial (o si, existiendo, éste no contribuyera a determinar la tasa general de ganancia), entonces la tasa general de ganancia sería del 20 % (180 onzas de plusvalía sobre 900 de capital circulante adelantado en una única rotación). Pero supongamos que sí existe capital comercial por importe de 100 onzas (el cual rota diversas veces para adquirir la totalidad de las mercancías fabricadas por el capital productivo): como este capital comercial también entra en la determinación de la tasa general de ganancias, entonces el capital total adelantado en la economía no será de 900, sino de 1.000 onzas, de modo que la tasa general de ganancias, dada una plusvalía agregada de 180, será del 18 %, no del 20 % (sólo suponiendo que el capital comercial no contribuye a determinar la tasa general de ganancia cabría decir que es del 20 %). Siendo así, los capitalistas industriales no les venderán a los *dealers* sus mercancías por 1.080 onzas a lo largo del año, sino por 1.062 (900 onzas de precio de coste más 162 de beneficios con una tasa del 18 %) y, precisamente porque los comerciantes las pueden comprar a 1.062 onzas, si se las venden a los compradores finales por 1.080 onzas cosecharán una tasa de ganancia del 18 % (18 onzas de beneficio sobre un capital de 100) (C3, 17, 398). Alternativamente, si el capitalista comercial no existiera y el capitalista industrial tuviera que realizar también su actividad, tal vez necesitaría inmovilizar un capital adicional de 200 onzas para vender sus mercancías, de modo que, aun cuando retuviera el beneficio íntegro de 180 onzas (frente a las 162 que mantiene si existe un comerciante), su tasa de ganancia sería del 16,3 % en lugar del 18 % (180 onzas de beneficios sobre un

capital total de 1.100

onzas) (C3, 17, 405).

Aunque en el ejemplo anterior hemos señalado que el capitalista comercial comprará las mercancías por 1.062 onzas y las venderá por 1.080, eso sólo ocurre en el agregado del año: si el capitalista comercial únicamente emplea —tal como hemos supuesto— un capital de 100 onzas, por necesidad deberá rotarlo varias veces para poder adquirir, a lo largo del año, mercancías por valor de 1.062 onzas. Por ejemplo, si el capital rota de media

10,62 veces cada año, el *dealer* comprará cada 34,37 días mercancías por valor de 100 onzas y las venderá por 101,7 onzas, de modo que al cabo de un año habrá comprado mercancías por valor de 1.062 onzas de oro y las habrá vendido por 1.080, recibiendo el ya mentado beneficio comercial de 18

onzas sobre sus 100 onzas invertidas (C3, 18, 426-427).

En principio, los capitalistas comerciales no deberían ejercer, a través de su actividad, ningún tipo de influencia sobre los precios de producción a los que se venden finalmente las mercancías: éstos deberían depender únicamente del tiempo socialmente necesario para producirlas según se refleja en sus precios de producción (que en agregado coinciden con sus valores). Sin embargo, a la hora de la verdad, sí existen dos vías por las que la actividad de los capitalistas comerciales termina influyendo en los precios de producción.

En primer lugar, la distinta rotación del capital comercial. Como ya sabemos, un incremento de la rotación del capital *productivo* aumenta la masa total de plusvalía generada y, por esa vía, los beneficios totales, la tasa general de ganancia y los precios de producción. Sin embargo, un incremento de la rotación del capital *comercial* no influye sobre la masa de plusvalía generada: como mucho, podrá contribuir a incrementar la tasa general de ganancia economizando el capital comercial que se emplea en distribuir un determinado volumen de mercancías: si, en nuestro ejemplo anterior, el capital rotara el doble de rápido, sólo serían necesarias 50 onzas para distribuir la totalidad de las mercancías producidas, de modo que la tasa general de ganancia sería del 18,95 % en lugar del 18 % (150 onzas de plusvalía a repartir entre 900 onzas de capitales industriales y 50 de capitales comerciales). Ahora bien, este incremento de la tasa general de ganancia se ha experimentado porque el capital comercial ha perdido peso dentro del capital total: si, por cualquier razón, el peso del

capital comercial dentro del capital total se mantuviera constante aun tras el incremento de su rotación, entonces este incremento de la rotación del capital comercial no debería influir en la tasa general de ganancia (C3, 18, 426-427). Pero el caso es que las variaciones en la rotación del capital comercial *sí* influyen sobre los precios de producción de las distintas mercancías aunque la tasa general de ganancia se mantenga constante y ello es así porque la rotación influye sobre los términos en los que las mercancías absorben su porción de la plusvalía agregada para lograr rentabilizar el capital comercial a una tasa general de ganancia dada.

Por ejemplo, supongamos que el mismo capital mercantil agregado del caso anterior está compuesto por dos tipos de mercancías, A y B:

A: $360\ c + 90\ v + 90\ s = 540$

B: $360\ c + 90\ v + 90\ s = 540$

El valor agregado de las mercancías es idéntico al del caso anterior (1.080 onzas): el total de mercancías A tiene un valor de 540 onzas y el total de mercancías B tiene un valor de 540 onzas. Imaginemos, por simplicidad, que se producen 540 unidades de cada una de estas mercancías, de modo que el valor de una unidad A y de una unidad de B es igual a 1 onza. Si el monto del capital comercial sigue siendo de 100 onzas, la tasa general de ganancia seguirá siendo del 18 %, de modo que ambos conjuntos de mercancías se le venderán al *dealer* a un precio agregado de 531 onzas, esto es, cada unidad de cada mercancía de A y de B se le venderá al comerciante por 0,983 onzas (y cuando éste las revenda por 1 onza, obtendrá, a lo largo del año, una tasa de ganancia del 18 % sobre su capital adelantado). Ahora bien, imaginemos que el stock de la mercancía A se vende cada dos meses (se venden 90

unidades de A cada dos meses), de modo que su capital comercial rota 6

veces al año; a su vez, supongamos que el stock de la mercancía B se vende cada 7,9 días (es decir, se venden 11,7 unidades cada 7,9 días), de modo que su capital comercial rota 46,17 veces al año. En tal caso, para poder dar salida a estas mercancías, el comerciante tendrá que destinar 88,5 onzas de su capital a comprar la mercancía A (de modo que, comprándola 6 veces al año, invierta 531 onzas en ella) y 11,5 onzas a comprar la mercancía B (de modo que, comprándola 46,17 veces al año, invierta 531 onzas en ella). Para obtener una tasa de ganancia del 18 % sobre las 88,5 onzas invertidas en comprar

mercancías A, tendrá que vender el total de esas mercancías a un precio de producción de 546,93 onzas (esto es, el precio de producción por unidad de A sería de 1,03 onzas); en cambio, para obtener una tasa de ganancia del 18 % sobre las 11,5 onzas invertidas en comprar mercancías B, tendrá que vender el total de esas mercancías a un precio de producción de 533,07 onzas (esto es, el precio de producción por unidad de B sería de 1,0039). Nótese, pues, cómo dos mercancías con idéntico valor e idéntica composición orgánica del capital terminan vendiéndose a precios de producción distintos porque se les imputan distintas porciones del beneficio comercial (C3, 18, 427). Pero lo anterior no significa, de acuerdo con Marx,

que los precios se determinen durante la fase de circulación de las mercancías y de manera independiente a la fase de producción de las mismas: los precios de producción siguen dependiendo, esencialmente, de las condiciones de producción (C3, 18, 428).

En segundo lugar, el capital comercial también determina los precios de producción cuando el comerciante ha de afrontar otros gastos distintos del coste de adquisición de las mercancías, esto es, cuando se enfrenta a gastos operativos (como el sueldo del personal que tiene a su cargo, alquileres de locales comerciales, campañas de marketing…). Recordemos que, según expresaba Marx en el segundo volumen de *El capital* y tal como estudiamos en el apartado 4.2.2, tales gastos operativos vinculados a la mera circulación de mercancías no son generadores de valor —son *faux frais* del sistema de producción capitalista— y, por tanto, no deberían incrementar el precio de producción final sino que deberían ser sufragados «a costa del plusproducto y, desde el punto de vista de la clase capitalista en agregado, suponen una reducción de su plusvalía» (C2, 6.3, 226). Pero esto no tiene por qué ser cierto en la práctica.

Ilustrémoslo regresando a nuestro ejemplo anterior: un capital

productivo de 720 c + 180 v = 900, un capital mercantil de 720 c + 180 v +

180 s = 1.080, un capital comercial de 100 onzas para gestionar la compraventa de mercancías y añadamos ahora el supuesto de 50 onzas de gastos operativos para hacer frente al sueldo de los empleados del capitalista comercial. En tal caso, el capital total de la economía ya no será de 1.000

onzas, sino de 1.050 onzas. A su vez, si esos gastos de 50 onzas

reducen la plusvalía agregada, los beneficios agregados netos ya no serán de 180 onzas, sino de 130, de modo que la tasa general de ganancia se reducirá desde el 18

% al 12,38 %. Con esta tasa de ganancia, el *dealer* podría comprarle las mercancías al capitalista industrial por 1.011,42 onzas y revenderlas por 1.080 onzas: en tal caso, el comerciante lograría unos beneficios de explotación de 68,57 onzas, de los que se deducirían los gastos salariales de 50 onzas, llegando así a un beneficio neto de 18,57 onzas (que, sobre un capital comercial de 150 onzas, arrojaría una tasa de ganancia del 12,38 %).

Es decir, en esta solución se mantiene la fórmula general para la formación de los precios de producción y el ajuste se logra reduciendo los beneficios agregados en función de los gastos operativos del *dealer* (e):

$$Pp = k + inp + m$$

$$P' = (S - e)/(C + V)$$

Sin embargo, existe una segunda posibilidad sobre cómo podrían terminar absorbiéndose socialmente esos gastos operativos por parte del capital comercial: en lugar de reducir la plusvalía agregada, esos gastos pueden simplemente ser repercutidos en mayores precios de producción finales. Ésta es, de hecho, la alternativa que expone Marx en el tercer volumen de *El capital* (C3, 17, 405-406) y también en *Teorías sobre la plusvalía*: «[Todos estos costes] entran como un recargo que el comerciante añade al precio de la mercancía, o en el exceso del precio de venta sobre el precio de compra» (Marx [1862-1863] 1991, 158). Retomando nuevamente

el ejemplo anterior: si las 50 onzas en gastos operativos no reducen el beneficio agregado, éste se mantendrá en 180 sobre un capital total de 1.050

onzas (900 onzas de capital industrial y 150 onzas de capital comercial), con lo que la tasa general de ganancia se reducirá desde el 18 % al 17,14 %. Los capitalistas industriales les venden sus mercancías a 1.054,28 onzas a los capitalistas comerciales (embolsándose una tasa de ganancia del 17,14 %) y los capitalistas comerciales venden esas mercancías a los compradores finales por 1.130 onzas: de este modo, logran unos beneficios de explotación de 75,71 onzas, de los que se deducirían los gastos salariales de 50 onzas y se llegaría a un beneficio neto de 25,71 onzas (que, sobre un capital

comercial de 150 onzas, arrojaría una tasa de ganancia del 17,14 %). Es decir, en esta solución no se reducen los beneficios agregados de la clase capitalista por los gastos operativos de los capitalistas comerciales, sino que se incrementan los precios de producción finales para garantizar la recuperación de esos gastos operativos.

$$Pp = k + inp + m + e$$

$$P' = S/(C + V)$$

Nótese que en ninguno de ambos casos los trabajadores del capitalista

comercial generan ninguna plusvalía y en ambos, empero, pueden ser objeto de explotación: y es que, cuanto menor sea su salario, mayor será la tasa de ganancia de los capitalistas y más capital tendrá disponible el comerciante para comprar y revender mercancías, apropiándose con ello de mayor porción de la plusvalía agregada dentro de la economía (C3, 17, 407).

Pero la cuestión es que, aun cuando ambas soluciones parezcan potencialmente correctas, la determinación de precios en un mercado competitivo nos conduce a que sólo la segunda solución realmente lo sea.

Fijémonos en que en la primera solución, cuando los gastos operativos del

capital comercial reducen la plusvalía agregada, lo que sucede es que esos gastos operativos son soportados por la totalidad de la clase capitalista y por nadie más; en la segunda solución, cuando los gastos operativos del capital comercial incrementan los precios de producción de las mercancías, esos gastos operativos son soportados por el conjunto de compradores de esas mercancías, entre los que se incluyen algunos capitalistas y algunos trabajadores (pero no todos). No existe ningún mecanismo de mercado por el que los sobrecostes de unas mercancías particulares terminen disminuyendo la tasa agregada de beneficios sin impactar sobre los precios de equilibrio de las propias mercancías que soportan esos sobrecostes (puesto que, si sólo se reduce la tasa de ganancia de algunas mercancías, se desinvertiría en las mismas hasta que su tasa de ganancia se igualara a la general). Por supuesto, los sobrecostes podrían ejercer su influencia sobre la tasa general de ganancia si incrementan el precio de producción de medios de subsistencia de los trabajadores, en cuyo caso el salario deberá incrementarse para garantizar la reposición de la fuerza de trabajo, y si el salario se incrementa, manteniéndose constante la

jornada laboral o la intensidad del trabajo, la plusvalía agregada se reducirá y con ella la tasa general de ganancia de la clase capitalista. Sin embargo, démonos cuenta de que esa reducción de la tasa general de ganancia actuará *a través del incremento* de los precios de producción de aquellas mercancías que soporten los gastos operativos del capital comercial: no se evitará la elevación de los precios de producción a través de una reducción *ex ante* de la tasa de ganancia (como sucede en la primera solución planteada). Además, los sobrecostes podrían darse en bienes de lujo que únicamente consumen algunos capitalistas, en cuyo caso la elevación de los precios de producción ni siquiera tendría por qué afectar a la tasa general de ganancia aunque sí redundaría en una menor renta real de la clase capitalista.

Justamente, una forma de intentar reconciliar ambas soluciones —

contradictorias entre sí y ambas amparables en la obra de Marx— es distinguiendo entre el precio de producción nominal y el precio de producción real de una mercancía: el primero sería el precio de equilibrio de una mercancía tal como se manifiesta en el mercado y el segundo sería el precio de producción que reflejaría la cantidad de trabajo realmente incorporada en una mercancía. Así, un incremento de los precios de producción nominales de los bienes de lujo daría lugar a una reducción de los ingresos reales de la clase capitalista, lo que a efectos prácticos

equivaldría a una minoración de la plusvalía real de la que en conjunto se apropian; asimismo, un incremento de los precios de producción nominales de medios de subsistencia equivaldría a una reducción de los ingresos reales, compartida entre trabajadores y capitalistas (cosa que también ocurriría con el caso de los precios de monopolio [C3, 50, 1001]), pero a medio plazo los salarios nominales deberán incrementarse (pues el valor de la fuerza de trabajo no ha variado y, por tanto, sus salarios reales no pueden disminuir a medio plazo), de modo que todo el sobrecoste terminará trasladándose en unos menores ingresos reales para la clase capitalista, lo que igualmente sería equivalente a una reducción de la plusvalía nominal (Lee 2001). Desde esa óptica, pues, cabría afirmar que el precio de producción nominal de 1.130 onzas equivale, a efectos de transferencia de ingresos para la clase capitalista, a un precio de producción real de 1.080 onzas.

Pero, en todo caso, los gastos operativos del capital comercial *sí* influyen sobre los precios de producción nominales de las mercancías aun cuando no representen tiempo de trabajo socialmente necesario

para la fabricación de esas mercancías.

5.8. El beneficio industrial

Desde un punto de vista agregado, el beneficio industrial es el ingreso neto que retienen el conjunto de los capitalistas industriales después de deducir salarios, rentas monopolísticas, intereses y beneficios comerciales. Tanto desde un punto de vista agregado como individual, ese beneficio industrial (inp) se puede calcular aplicando tasa general de ganancia (P') sobre el capital industrial adelantado ($cin + vin$) y restando los intereses abonados (i) sobre la porción del capital industrial financiada con fondos ajenos (α).

$inp = (cin + vin) * (P' - \alpha * i)$ Por ejemplo, si la tasa general de ganancia es del 20 % y el capital productivo es de 1.000 onzas, el beneficio industrial debería ser de 200

onzas, pero si el capitalista ha financiado la mitad de su inversión con fondos ajenos a un tipo de interés del 10 %, entonces los intereses que deberá abonar serán de 50 onzas, de modo que sus beneficios industriales totalizarán 150 onzas. Recordemos que Marx rechazaba la existencia de un tipo de interés de equilibrio, de modo que el tipo de interés podría llegar a

$$P' = \frac{PIB - V_{in} - V_c - R}{C_{in} + V_{in} + C_c + V_c}$$

ser igual a la tasa general de ganancia, absorbiendo en consecuencia la totalidad del beneficio empresarial (si todo el capital productivo se financiara con capital prestable) o, mejor dicho, la totalidad del beneficio empresarial después de sustraer el salario por dirección y superintendencia que iría a parar a los gestores del capital productivo (C3, 22, 480).

Todos los beneficios que coseche un capitalista industrial por encima de la tasa general de ganancia (beneficios extraordinarios) no serán retenidos por ese capitalista industrial, sino que serán abonados en forma de renta monopolística al propietario de aquel recurso que le permite limitar la competencia del resto de los capitalistas industriales y, merced a ello, conseguir beneficios extraordinarios. Si el propio capitalista industrial fuera el dueño de ese recurso exclusivo, entonces sí sería él quien los retendría, pero no en concepto de capitalista industrial, sino de rentista.

Asimismo, cuanto mayor sea el capital que resulte necesario

inmovilizar para comercializar las mercancías o la tesorería (ya sea capital inmovilizado por el propio capitalista productivo o por un comerciante especializado en ello), menor será la tasa general de ganancia que recibirán los capitalistas industriales sobre su capital específicamente productivo. No se trata, pues, de que el capitalista industrial efectúe pagos directos a cambio de sus servicios al comerciante de mercancías o de dinero, sino de que la rentabilidad que es capaz de cosechar sobre su capital productivo se ve reducida: y se ve reducida porque el denominador sobre el que socialmente se calcula la tasa general de ganancia (el capital industrial y comercial agregado) es mayor que si computáramos únicamente el capital industrial, minorando consecuentemente esa tasa general de ganancia.

Distinto es el caso de los salarios que percibe el trabajador. A mayores salarios, menor será el beneficio industrial que recibirá el capitalista industrial, pero en esta ocasión sí será por mayores pagos directos dirigidos al proveedor de la fuerza de trabajo: un incremento de los salarios da lugar a una reducción de la tasa general de ganancia, pero su influencia fundamental la desempeña a través de una reducción del numerador de esa tasa general de ganancia (la plusvalía agregada extraída directamente por el conjunto de capitalistas industriales).

Precisamente por ello, otra forma de expresar los beneficios industriales sería desarrollando la tasa general de ganancia como

, esto

es, la tasa general de ganancia es igual a la plusvalía agregada (sin incluir en ella la plusganancia) dividida por el capital industrial y comercial agregado

$$inp = (c_{in} + v_{in}) * \frac{PIB - V_{in} - V_c - R}{C_{in} + V_{in} + C_c + V_c} - (c_{in} + v_{in}) * \alpha * i$$

(*Cin* + *Vin* + *Cc* + *Vc*), siendo la plusvalía agregada aquella parte del PIB que les queda a los capitalistas después de remunerar los salarios de los trabajadores (*Vin* + *Vc*) y las rentas monopolísticas (R). De ahí que, si sustituimos la expresión desarrollada en P' en la ecuación anterior del beneficio industrial para un determinado capitalista industrial obtengamos que:

5.9. Las clases sociales

El precio de producción de una mercancía puede dividirse en tres componentes: capital constante, capital variable y beneficio. Para el agregado de las mercancías, esta triple división será igual al valor de las mercancías: a saber, capital constante, capital variable y plusvalía. Es decir, que, como ya expusimos, el agregado de valores es igual al agregado de precios de producción, siendo los valores los que determinan en última instancia los precios de producción.

De estos tres componentes del valor, el trabajo vivo —el valor añadido

— sólo estará conformado por la suma del capital variable y de la plusvalía: será únicamente ese trabajo vivo —ese valor añadido que en agregado conformará la renta bruta— el que podrá distribuirse en forma de ingresos (C3, 50, 992-993), de ahí que en agregado lo denominemos Renta Bruta. En particular, el capital variable se distribuirá en forma de salarios, mientras que la plusvalía se distribuirá en forma de beneficios totales, los cuales a su vez se descompondrán, a través de los precios de producción (C3, 50, 999), en rentas monopolísticas (beneficios extraordinarios), en intereses y en beneficios empresariales (a su vez divisibles en beneficios industriales y beneficios comerciales).

En este sentido, si uno de los ingresos que se distribuyen a través de los precios de producción se incrementa, lo hará siempre a costa de reducir otro de los ingresos (siempre y cuando otras circunstancias, como la jornada laboral, se mantengan constantes), pero nunca a costa

del capital constante, pues como decimos los únicos componentes del precio de producción de una mercancía que se distribuyen en forma de ingresos son el capital variable y la plusvalía (C3, 50, 995-996). Por ejemplo, si los salarios se incrementan, lo

harán a costa de reducir las rentas, los beneficios empresariales o los intereses. Todos estos ingresos constituyen entre sí un juego de suma cero.

Ahora bien, de entre todos ellos, el ingreso que se determina en primer lugar, y que condiciona a los restantes, son los salarios: pues los salarios fijan el mínimo valor que debe distribuirse a los trabajadores para que estos puedan reproducir su fuerza de trabajo y, por tanto, para que el proceso de producción capitalista pueda a su vez reproducirse (C3, 50, 998). Una vez fijados los salarios, todo el valor restante generado durante la jornada laboral constituye plusvalía, la cual es repartida a través de rentas, intereses o beneficios empresariales.

A tenor de lo anterior, el valor añadido total generado dentro de una economía durante un año podría descomponerse en las que clásicamente se consideraban las tres fuentes principales de ingresos: salarios (capital variable), beneficios (beneficios ordinarios) y rentas (beneficios extraordinarios); los salarios serían la fuente de ingresos de los trabajadores, los beneficios serían la fuente de ingresos de los capitalistas (excluyendo a los capitalistas monopolistas) y las rentas serían la fuente de ingresos de los terratenientes (o, más en general, de los capitalistas monopolistas). Trabajo, capital y tierra: los tres factores productivos básicos para la mayoría de los economistas que constituían las tres principales clases sociales.

Desde la óptica de la economía clásica, la clase social, y la adscripción de cada individuo a una u otra clase social, quedaba definida en función del tipo de ingreso que recibiera. Por ejemplo, según Adam Smith ([1776] 1981, 265):

El producto anual total de la tierra y el trabajo de cualquier país, o lo que es lo mismo, el precio total de ese producto anual, se divide naturalmente, como ya ha sido subrayado, en tres partes: la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital; y constituye el ingreso de tres categorías distintas de personas, que viven de rentas, de salarios y de beneficios. Estas son las tres grandes clases fundamentales y constitutivas de toda sociedad civilizada, de cuyos ingresos se derivan en última instancia los de cualquier otra clase.

Sin embargo, esta clasificación de las clases sociales por parte de la economía clásica es una mera apariencia que enmascara las auténticas relaciones sociales de producción que se ocultan detrás de ellas. Son, para Marx ([1862-1863b] 1989, 449), «la expresión más fetichizada de las relaciones de producción capitalistas» [en realidad, y según la distinción que hemos venido efectuando, debería: parece que la tierra, el trabajo o el capital sean factores socialmente productivos generadores de sus correspondientes

ingresos cuando, en realidad, su productividad social es la del trabajo y, por tanto, sus ingresos sólo son las distintas formas sociales que adoptan las diferentes vías de apropiación del trabajo vivo agregado en función de las relaciones sociales de producción subyacentes. De ello se derivan, por tanto, tres consecuencias.

Primero, que el valor añadido total de una economía se descomponga

en esta trinidad de ingresos no implica que existan tres factores productivos generadores de valor: *todo* el valor es generado únicamente por el trabajo, de modo que los beneficios y las rentas tan sólo constituyen apropiaciones de trabajo (no remunerado) de los trabajadores por parte de capitalistas y terratenientes. No son ingresos vinculados a la productividad del capital o de la tierra, sino a la capacidad de capitalistas y terratenientes de apropiarse de parte del tiempo de trabajo de los trabajadores dentro del sistema capitalista.

O dicho de otro modo, los salarios no equivalen al valor producido por el trabajador y distribuido en su totalidad al trabajador: los salarios son simplemente la distribución hacia el trabajador del valor estrictamente necesario para reponer la fuerza de trabajo, pero todo el restante valor que también ha sido producido por el trabajador es distribuido vía beneficios y rentas a capitalistas y terratenientes (C3, 48.3, 959-960).

Segundo, que el valor añadido total se descomponga en esta trinidad de ingresos tampoco implica que el valor añadido total se pueda componer reversiblemente a partir de la suma de estos tres ingresos: el valor de la mercancía es la variable independiente que se determina originariamente y que se distribuye derivadamente en forma de ingresos, pero no al revés; a saber, estos tres ingresos no se determinan independientemente para unirse conformando el valor de las mercancías (C3, 50, 1002). No son los ingresos los que determinan los valores sino que son los valores los que determinan los ingresos: «Sería lo contrario a la verdad decir que el valor se *compone,* o *está formado*, por la *suma* de los *valores independientes de estos tres*

constituyentes [salarios, rentas de la tierra y beneficios]» (Marx [1865] 1985, 135).

Y tercero, y más relevante para lo que ahora mismo vamos a estudiar,

que exista una correspondencia entre tipo de ingreso y clase social (salario-trabajadores, beneficio-capitalistas, renta-terratenientes) no significa que la clase social que integra un individuo venga determinada por el tipo de ingreso que percibe cada colectivo. Las relaciones de distribución de las mercancías vienen, en el fondo, determinadas por las relaciones de

producción y esas relaciones de producción dependen, a su vez, de la relación social que cada persona mantiene con los medios de producción, es decir, de la distribución inicial de los medios de producción (C3, 51, 1019; Bukharin [1921] 2021, 177): si los trabajadores reciben los salarios —

entendidos como el valor de los medios de subsistencia necesarios para reproducir la fuerza de trabajo— es porque, al carecer de medios de producción suficientes como para producir de manera independiente, se ven forzados a vender su fuerza de trabajo a los capitalistas y, por tanto, a trabajar durante más horas de las necesarias para reponer su capacidad laboral; si los capitalistas reciben los beneficios es porque, al monopolizar los medios de producción, pueden extraerles la plusvalía a los trabajadores comprándoles la fuerza de trabajo y obligándolos a trabajar durante más horas de las necesarias para reproducir su capacidad laboral; si los terratenientes reciben la renta del suelo es porque, al monopolizar como propietarios privados los recursos naturales, pueden absorber parte de la plusvalía que los capitalistas les extraen a los trabajadores a cambio de autorizarles a utilizar esos recursos naturales. Un trabajador no es trabajador porque reciba un salario o un capitalista no es capitalista porque reciba beneficios: precisamente porque un trabajador *es trabajador* recibe un salario y precisamente porque un capitalista *es capitalista* recibe beneficios.

Es decir, que «la distribución es ella misma un producto de la producción, no sólo en lo que se refiere al objeto —solamente pueden distribuirse los resultados de la producción— sino también en lo que se refiere a la forma, ya que el modo particular de participar en la producción determina las formas específicas de la distribución, la forma en la que uno participa en la distribución» (Marx [1857-1858] 1987, 32-33). Pero, a su vez, la distribución, antes que distribución de productos o valores, también es «1) distribución de los instrumentos

de producción y 2) […] distribución de los miembros de la sociedad entre varios tipos de producción», es decir, «la distribución de las condiciones de producción es una de las etapas mismas del proceso de producción» (Marx [1857-1858] 1987, 33-34). Dicho de otro modo, la distribución social de los medios de producción —la estructura económica— determina la adscripción estructural de cada individuo a una clase social y su adscripción estructural a esa clase social determina el tipo de función social que puede desempeñar: la cosificación de las relaciones que se establecen entre varios individuos según las funciones sociales que cada uno de ellos desempeña dará lugar a las categorías económicas

fetichizadas (la tierra, el trabajo y el capital como factores productivos) y a cada una de esas categorías económicas fetichizadas les corresponderá un tipo característico de ingreso (renta de la tierra, salario o ganancia).

Por consiguiente, la clave de la distribución social de los ingresos reside en la conformación de las clases sociales a partir de la estructura económica de una sociedad. Pero ¿cómo se originan y cómo se caracterizan exactamente esas clases sociales? Marx nunca llegó a desarrollar una teoría completa y coherente de las clases sociales. De hecho, el último capítulo del volumen III de *El capital*, el capítulo 52, es un capítulo que Marx dejó inconcluso tras escribir poco más de una página y en el que quedó pendiente de responder la pregunta clave de «¿qué hace de los asalariados, los capitalistas y los terratenientes los elementos formativos de las tres grandes clases sociales?» (C3, 52, 1026). En el resto de la obra de Marx tampoco se trata de manera sistemática la idea de clase social, de ahí que no sea posible reconstruir con total certidumbre sus ideas al respecto. En lo sucesivo trataremos de reconstruir qué habría podido decir Marx al respecto.

De entrada, el concepto de clase para Marx ha de ser un concepto relacional (la clase viene determinada por las relaciones sociales y en relación con otras clases sociales), contradictorio (los intereses de las distintas clases sociales son antagónicos, no es posible la armonía entre ellas), dialéctico (el contenido y las fronteras de las clases sociales van cambiando a lo largo de la historia en función de las

contradicciones entre clases sociales, plasmadas en la lucha de clases), materialista (la adscripción a una u otra clase social tiene un sustrato material, no ideal) y práctico (a lo largo de la historia, es la actividad del hombre la que transforma las condiciones materiales subyacentes y, por tanto, la propia estructura de clases sociales) (Wright [1985] 2015, 37-41).

Figura 5.2

Todas estas propiedades se cumplen definiendo la clase social según la posición estructural que, dentro del proceso de producción, mantenga cada

persona con los medios de producción (Bukharin [1921] 2021, 327), es decir, las clases sociales vendrían determinadas por la estructura de propiedad sobre los medios de producción y por cómo esa estructura de propiedad condiciona las relaciones sociales que pueden entablar los hombres entre sí. El trabajador es trabajador porque carece de medios de producción y precisamente porque carece de medios de producción se ve abocado a vender su fuerza de trabajo y a ser explotado renunciando a parte del trabajo que ha objetivado en valores. En palabras de Marx: «Es la posesión de los medios de producción por aquellos que no son trabajadores lo que convierte a los trabajadores en asalariados y a los no trabajadores en capitalistas» (C3, 2, 132). O en palabras de Lenin:

Las clases son grandes grupos de personas que se diferencian entre sí según el lugar que ocupan dentro de un sistema de producción social históricamente determinado, por su relación (en muchos casos fijada y determinada por la ley) con respecto a los medios de producción, por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo y, consiguientemente, por el tamaño de la cuota de riqueza social de que disponen y por el modo de adquirirla. Las clases son agrupaciones de personas, algunas de las cuales pueden apropiarse del trabajo de otras debido a las diferentes posiciones que ocupan en un determinado sistema de economía social (Lenin [1919] 1965, 421).

Como decíamos, definir clase social según la relación estructural que mantienen las personas con los medios de producción cumple todas las características a las que cabría esperar que debe ajustarse el concepto de clase social dentro del pensamiento marxista. Es un concepto relacional (hay asalariados porque hay capitalistas y hay capitalistas porque hay asalariados), contradictorio (los intereses materiales objetivos de capitalistas y trabajadores son antagónicos, tanto respecto al control del proceso de trabajo cuanto respecto al reparto del

excedente productivo), dialéctico (la lucha entre clases sociales va redefiniendo la estructura de propiedad a lo largo de la historia y ello a su vez modifica la estructura de clases sociales), materialista (la base material de la clase social es la relación que cada persona mantiene con los medios de producción) y práctico (los medios de producción son un producto del hombre y el hombre es un producto de esos medios de producción, por tanto las clases sociales son un producto de los hombres al igual que los hombres quedan definidos según su adscripción a una u otra clase social). Analicemos con mayor detalle cada una de esas características.

Primero, clase proletaria y clase capitalista son conceptos relacionales: un asalariado es aquel que vende su fuerza de trabajo como mercancía y un

capitalista es aquel que revaloriza su capital comprando la fuerza de trabajo de un asalariado. Si nadie vendiera su fuerza de trabajo (porque no tuviese necesidad de hacerlo), nadie la podría comprar: el capital existe porque existe el trabajo asalariado y el trabajo asalariado existe porque existe el capital. «La existencia de una clase que no posee nada salvo su capacidad de trabajo es un prerrequisito necesario del capital […]. El capital presupone el trabajo asalariado y el trabajo asalariado presupone el capital. Cada uno condiciona recíprocamente la existencia del otro; cada uno crea recíprocamente al otro […]. Un crecimiento del capital es un crecimiento del proletariado es decir, de la clase obrera» (Marx [1849] 1977, 213-214).

Tanto es así que el capital cabe definirlo como un no-trabajo: «el capital sólo es capital como no-trabajo»; y, a su vez, el trabajo asalariado se presenta como un no-capital: «el trabajo [asalariado] se enfrenta como no-capital al capital» (Marx [1857-1858] 1986, 218).

Segundo, clase proletaria y clase capitalista quedan definidas en función de un criterio material: la posición relativa de cada persona con respecto a la propiedad de los medios de producción y, por consiguiente, respecto a la capacidad de controlar el proceso de trabajo y la distribución de los frutos de ese proceso de trabajo (capacidad, por tanto, para apropiarse de los frutos del trabajo *ajeno*). Los obreros son aquellos que carecen de medios de producción y los capitalistas son quienes poseen los medios de producción: «La existencia de capital y de trabajo asalariado se fundamenta en esta separación [la separación del trabajador respecto a los instrumentos y los materiales de trabajo]» (Marx [1857-1858] 1986, 289). Por consiguiente,

«toda la sociedad queda dividida en dos clases: los propietarios y los trabajadores sin propiedad» (Marx [1844a] 1975, 270). Es verdad que, dentro del sistema capitalista, pueden subsistir clases transicionales (clases heredadas de anteriores modos de producción que todavía no han desaparecido por entero), clases intermedias (que no encajan perfectamente ni la clase proletaria ni en la clase capitalista), clases mixtas (personas que tienen elementos de ambas clases) e incluso desclasados (personas que no guardan ninguna relación con el proceso de producción) (Bukharin [1921]

2021, 335-336): por ejemplo, el campesinado o los trabajadores autónomos son clases mixtas, puesto que poseen medios de producción pero a su vez son sus propios asalariados (Marx [1861-1863] 1994, 142); a su vez, la alta dirección de una gran empresa puede ser una clase intermedia si no son propietarios de la compañía, de modo que, siendo asalariados, ejercen de

«capitalista en funciones» (C3, 27, 567), esto es, sin ser formalmente propietarios de los medios de producción ejercen en la práctica como tales; y, por otra parte, los miembros del lumpemproletariado son elementos desclasados porque no participan en la producción social, sino que son «un centro de reclutamiento para rateros y delincuentes de toda clase, que viven de los despojos de la sociedad, gentes sin profesión fija, vagabundos, gente sin hogar, que difieren según el grado de cultura de la nación a que pertenecen, pero que nunca reniegan de su carácter de *lazzaroni* [apodo italiano de la época para elementos desclasados]» (Marx [1850] 1978, 62) y, por tanto, «escoria social, hez de los más bajos fondos de la vieja sociedad»

(Marx y Engels [1848] 1976, 494). No obstante, a largo plazo y conforme se extremen las contradicciones del sistema capitalista, sólo subsistirán la clase capitalista y la clase obrera, de modo que «las otras clases decaen y finalmente desaparece con la gran industria moderna» (Marx y Engels

[1848] 1976, 494).

Tercero, los hombres que pertenecen a una misma clase social, según su relación con los medios de producción, poseen unos intereses materiales comunes que entran en contradicción con los intereses de las otras clases sociales: tal contradicción de intereses materiales objetivos deriva del irreducible antagonismo que existe acerca del control del proceso de trabajo y de la distribución de los productos de ese proceso de trabajo. Por un lado, tanto obreros como capitalistas desean controlar cómo se organiza el proceso de trabajo —qué y cómo

se produce— y si una clase incrementa su control sobre el mismo, la otra lo reduce: de ahí que estemos ante un juego de suma cero irreductiblemente antagónico. Por otro, tanto obreros como capitalistas desean controlar cómo se distribuyen los frutos del proceso de trabajo —

para quién se produce— y si una clase incrementa su participación en el excedente social, la otra lo reduce: de ahí que estemos ante un juego de suma cero irreductiblemente antagónico (Bukharin [1921] 2021, 338). Al respecto, el capitalista controla el proceso de trabajo para que el obrero se vea forzado a venderle su capacidad laboral como mercancía y controla la distribución del excedente productivo para evitar distribuirle sostenidamente al obrero un salario superior a aquel que meramente permita reproducir su capacidad laboral. La contradicción entre ambas clases, pues, se subsume en la explotación de una clase sobre la otra: el capital existe para explotar al trabajo asalariado y el trabajo asalariado existe para ser explotado por el capital. No puede haber, pues, armonía entre ambos: «los intereses del

capital y los intereses del trabajo asalariado son diametralmente opuestos»

(Marx [1849] 1977, 220). Si trabajo asalariado y capital se «asocian» no es porque se necesiten mutuamente para cooperar en armonía, sino porque el capital no puede existir sin dominar al trabajo asalariado y el trabajo asalariado no puede siquiera sobrevivir sin hallarse bajo la dominación del capital. Sin dejarse explotar por el capitalista, el trabajador no sería empleado por él y «el trabajador se muere si el capital no le da empleo»

(Marx [1849] 1977, 220). La generación de plusvalía para el capital se convierte en condición para el cobro del salario que le permita subsistir: «El capital mueve a los trabajadores más allá del trabajo necesario hacia el plustrabajo. Sólo de ese modo el capital se revaloriza y genera plusvalía

[…]. Hace del plustrabajo una condición para el trabajo necesario» (Marx

[1857-5858] 1986, 349-350).

Cuarto, si la armonía entre capital y trabajo es imposible, entonces las tensiones y el enfrentamiento entre ambos se desarrollarán de manera continuada a lo largo de la historia, es decir, la relación entre clases será una relación dialéctica que constituye el motor de la historia

(Marx y Engels

[1848] 1976, 482). Aunque la lucha de clases puede desarrollarse durante mucho tiempo dentro de las categorías propias del capitalismo (Heinrich

[2004] 2012, 195-198), es decir, mediante protestas obreras —a través de manifestaciones, huelgas o del voto a partidos obreros— para lograr incrementos salariales o reducciones de la jornada laboral que no extingan el modo de producción capitalista ni por tanto las clases mismas, el objeto último de la lucha de clases sí es redefinir la estructura de propiedad de la sociedad y, por tanto, acabar con el capitalismo: «La abolición de las actuales relaciones de propiedad es la única preocupación de la clase obrera»

(Marx y Engels [1847] 1986, 388). De lo que se trata es de que los capitalistas pierdan su dominio sobre los medios de producción y que los trabajadores pasen a adquirirlo. Pues sólo controlando los medios de producción, el proletariado será capaz de controlar el proceso de trabajo y la distribución de los productos del trabajo. Y será esa reestructuración de las relaciones de propiedad, fruto de la propia lucha de clases a lo largo de la historia, la que transformará la propia estructura de clases sociales: las clases no son categorías metafísicas, ahistóricas y abstractas, sino productos concretos de la evolución histórica. Todos los modos de producción históricos —salvo el comunismo primitivo y el comunismo— han dividido a su población en clases sociales, opresoras y oprimidas (Marx y Engels

[1848] 1976, 495), pero esas clases sociales no han sido idénticas entre modos de producción. La lucha de clases determina la estructura de propiedad a lo largo de la historia, la estrutura de propiedad determina las relaciones de producción y las relaciones de producción determinan las relaciones de distribución del excedente productivo: «Las llamadas relaciones de distribución se corresponden con determinadas formas sociales de los procesos de producción que tienen un carácter histórico concreto y nacen a partir de ellas, así como de las relaciones que los individuos entablan entre sí dentro del proceso de reproducción de su propia vida humana» (C3, 51, 1023).

Y, por último, la lucha de clases que transforma la propia estructura de clases sociales a lo largo de la historia no es una lucha teórica sino práctica.

No se trata sólo de persuadir a los individuos oprimidos de que deben rebelarse contra los opresores, sino de crear las condiciones materiales

apropiadas para que la nueva estructura de clases pueda llegar no sólo a emerger sino a sostenerse en el tiempo. Dado que la estructura de clases depende de la estructura de propiedad, la posibilidad y estabilidad de la primera dependerá de la posibilidad y estabilidad de la segunda. ¿Y de qué depende la posibilidad y estabilidad de una determinada estructura de propiedad? De que esa esa estructura de propiedad, es decir, de que ese modo de producción promueva el máximo desarrollo posible de las fuerzas productivas: «Todo cambio en el orden social, toda revolución en las relaciones de propiedad, ha sido el resultado necesario de la creación de nuevas fuerzas productivas que ya no encajan dentro de las antiguas relaciones de propiedad» (Engels [1847a] 1976, 348). Y ese desarrollo de las fuerzas productivas es el resultado histórico de la propia interacción entre clases sociales, de la actividad práctica entre ellas. De ahí que las clases sociales sean un producto histórico de la actividad práctica de las propias clases sociales. Tal como le reprochaba Marx a Proudhon:

Proudhon, como economista, entiende muy bien que los hombres producen la ropa, el lino o la seda dentro de determinadas relaciones de producción [que determinan las clases sociales]. Pero no entiende que esas determinadas relaciones de producción son tan producidas por los hombres como lo son el lino, el lienzo, etc. (Marx [1847] 1976, 165-166).

Ahora bien, que la lucha de clases no sea un producto de los cambios

ideológicos dentro de una sociedad, sino de las transformaciones en sus condiciones materiales (no nace de la superestructura sino de la estructura

económica), no significa que los cambios ideológicos sean irrelevantes para que esa lucha de clases pueda desarrollarse. A la postre, por mucho que los intereses de los miembros de una misma clase social sean comunes y antitéticos a los de los miembros de otras clases sociales, los miembros de una clase social no tienen por qué ser conscientes de ello: cada clase social sólo emerge organizativamente en la medida en que sus miembros adquieran conciencia de su condición y se organicen políticamente para defenderlos (Bukharin [1921] 2021, 346). Si «toda lucha de clases es una lucha política»

(Marx y Engels [1848] 1976, 493), sólo será posible desarrollar la lucha de clases si hay una organización deliberada de la clase, pero para ello cada individuo debe darse cuenta de que sus intereses privados son en realidad intereses de clase (esto es, intereses compartidos por todas las otras personas que mantienen una relación

similar a la suya con respecto a la propiedad de los medios de producción) y dar el salto a organizarse políticamente para promover esos intereses de clase. Al respecto, Marx distinguía entre «clase en sí» y «clase para sí». La primera —clase en sí— era simplemente el colectivo de personas que mantenían una determinada relación estructural con los medios de producción, mientras que la segunda —clase para sí— era ese mismo colectivo autoconsciente y organizado:

Las condiciones económicas transformaron primero a la masa de la población del país en trabajadores. La dominación del capital ha creado a esta masa una situación común, intereses comunes. Así, pues, esta masa ya es en sí misma una clase con respecto al capital, pero aún no es una clase para sí. En la lucha [de clases], de la que no hemos señalado más que algunas fases, esta masa se une, se constituye como clase para sí. Los intereses que defiende se convierten en intereses de clase. Pero la lucha de clase contra clase es una lucha política (Marx [1847] 1976, 211).

Sólo adquiriendo conciencia de su pertenencia a una determinada clase

social, sus miembros podían devenir una «clase para sí» y pugnar por sus intereses frente a otras clases sociales: «Los individuos separados sólo conforman una clase social en la medida en deban enfrentarse

colectivamente contra otra clase» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 77). Y

tales intereses no son otros que un cambio en las relaciones de propiedad que se hallan en la estructura económica de una sociedad y que determinan la propia división de la población en clases sociales. Pero que la emergencia de la «clase para sí» dependa de la autoconciencia no significa que esa autoconciencia esté desvinculada de las condiciones materiales de una sociedad y, más en concreto, del grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Bajo el capitalismo, ese desarrollo de las fuerzas productivas se

logra a través de una creciente explotación y pauperización de la clase obrera (correlativa a una creciente centralización de los capitales), lo que debe entenderse esencialmente en términos relativos, a saber, que la clase trabajadora vivirá cada vez peor *en relación* al nivel de vida de la clase capitalista (caída de los salarios relativos). El propio Marx comparaba este empobrecimiento (relativo) de una clase frente a otra con una vivienda pequeña que, aun cuando fuera creciendo con el tiempo, lo hiciera a un ritmo más lento que el palacio de su lado:

Sea una casa grande o pequeña, mientras las que la rodean sean también pequeñas, esa casa cumple todas las exigencias sociales de una vivienda pero, si junto a una casa pequeña se construye un palacio, la que hasta entonces era una casa pequeña se encoge hasta quedar convertida en una choza. La casa pequeña nos muestra ahora que su propietario no tiene exigencias, o las tiene muy reducidas; y, por mucho que, en el transcurso de la civilización, su casa gane en altura, si el palacio vecino sigue creciendo en la misma o incluso en mayor proporción, el habitante de la casa relativamente pequeña se irá sintiendo cada vez más incómodo, más descontento, más agobiado entre sus cuatro paredes (Marx [1849] 1977, 216).

Si las necesidades son un producto de las condiciones materiales de una sociedad, conforme se desarrollen esas condiciones materiales a través de la acumulación de capital, más aumentarán las necesidades sociales: por ello, aun cuando los salarios aumenten en términos absolutos, si las necesidades sociales lo hacen a ritmo igual o superior, entonces su pobreza relativa no se reducirá. Los capitalistas serán cada vez más (relativamente) ricos y los trabajadores cada vez más (relativamente) pobres. Esa expansiva brecha entre el nivel de vida de los capitalistas y el nivel de vida del proletariado contribuirá a despertar la conciencia de los trabajadores y por tanto a unirlos y organizarlos para derribar el capitalismo «expropiando a los expropiadores»:

Con la disminución constante en el número de magnates capitalistas que usurpan y monopolizan todas las ventajas de este proceso de transformación, se acrecienta la masa de personas sometidas a la miseria, la opresión, la servidumbre, la degradación y la explotación, pero al mismo tiempo también se incrementa la rebeldía de la clase trabajadora: una clase cuyo número aumenta de manera continua y que el propio proceso de producción capitalista contribuye a disciplinar, unir y organizar. El monopolio del capital se termina convirtiendo en unos grilletes para el modo de producción que floreció con él y bajo él. La centralización de los medios de producción y la socialización del trabajo alcanzan un punto en el que devienen incompatibles con su corteza capitalista. Y

esa corteza se rompe en pedazos. Suena la hora postrera de la propiedad privada capitalista. Los expropiadores son expropiados (C1, 32, 929).

Es decir, que mientras en la acumulación originaria consistía en «la expropiación de la masa del pueblo por unos pocos usurpadores; aquí se trata de la expropiación de unos pocos usurpadores por la masa del

pueblo» (C1, 32, 930). La negación de la negación de las relaciones de propiedad.

La dialéctica de la lucha de clases a lo largo de la historia, aplicada a las condiciones materiales del capitalismo, conduce inevitablemente a la superación de este modo de producción conforme la explotación del proletariado por parte de la burguesía deje de ser instrumentalmente útil para el desarrollo de las fuerzas productivas. En ese momento, la clase oprimida buscará liberarse de los grilletes de la clase opresora y acelerará revolucionariamente el movimiento de la historia:

La existencia de una clase oprimida es la condición vital de toda sociedad fundada en el antagonismo de clases. La emancipación de la clase oprimida implica, pues, necesariamente la creación de una sociedad nueva. Para que la clase oprimida pueda liberarse, es preciso que las fuerzas productivas ya adquiridas y las relaciones sociales vigentes no puedan seguir existiendo unas al lado de otras (Marx [1847] 1976, 211).

La revolución no es más que la abolición de las relaciones de propiedad existentes por parte de aquella clase que ejerce de sujeto revolucionario así como el ulterior establecimiento de nuevas relaciones de propiedad (de un nuevo modo de producción) por parte de esa clase revolucionaria. Toda lucha de clases concluye, pues, «en una transformación revolucionaria de toda la sociedad o en la ruina mutua de las clases contendientes» (Marx y Engels [1848] 1976, 483). De ahí que, en última instancia, la clase revolucionaria sea —forzando un poco los términos— el instrumento que emplea la historia para seguir promoviendo el desarrollo de las fuerzas productivas una vez que éste se ha visto obstaculizado por las relaciones de propiedad existentes:

Dado que son los *hombres* los que hacen la historia, el conflicto entre fuerzas productivas y las relaciones de producción no se expresará en un ataque de máquinas muertas, de cosas, contra los hombres […]. El conflicto entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción se expresará en un conflicto entre *hombres*, entre *clases* […] la lucha revolucionaria entre clases sociales, la lucha revolucionaria entre el proletariado y la clase capitalista (Bukharin [1921] 2021, 301-302).

En definitiva, las clases sociales no vienen determinadas por el tipo de ingresos que perciben sus miembros sino que los ingresos vienen determinados por la clase social a la que pertenecen sus miembros. Esa clase social está determinada, a su vez, por la posición estructural que, dentro del

proceso de producción social, mantiene cada persona con los medios de producción. La pertenencia a una u otra clase social engendra una unidad de intereses materiales objetivos entre sus miembros: incrementar su control del proceso de trabajo e incrementar su participación dentro del excedente de producción agregado. Los intereses de las distintas clases sociales son irreductiblemente antagónicos y el desarrollo histórico de esa contradicción, la lucha de clases, es la que ejecuta material y revolucionariamente las transiciones entre modos de producción cuando un cierto modo de producción deviene incapaz de seguir desarrollando adicionalmente las fuerzas productivas.

5.10. Conclusión

Para Marx el modo de producción capitalista es una forma histórica de organizar las relaciones sociales de producción y de distribución alrededor de mercancías cuyo valor está en continua revalorización y sobre la base del antagonismo entre dos clases sociales: los capitalistas (o la burguesía), que son quienes poseen el monopolio de los medios de producción, y los trabajadores (o el proletariado), que son quienes pueden proporcionar el nuevo trabajo necesario para conservar y añadir valor a los medios de producción ya existentes.

El objetivo principal de los capitalistas dentro de ese específico modo de producción histórico no es el de acceder a valores de uso con los que satisfacer sus propias necesidades, sino acumular incrementalmente valor: es decir, acumular y revalorizar su capital. La estrategia que emplearán los capitalistas para acumular cantidades crecientes de medios de producción será la maximizar la explotación de los trabajadores tanto como les sea posible: pagarles un salario que sea igual a aquella fracción de todo el valor añadido (enteramente generado por ellos) que les resulte imprescindible para reponer continuamente sus energías y capacidades productivas (Marx [1862-1863] 1991, 342). La diferencia entre el valor añadido generado por los trabajadores en un determinado periodo de tiempo y la masa salarial dirigida a reproducir su fuerza de trabajo es la masa de plusvalía de la que se apropian el conjunto de los capitalistas mediante cuatro tipos de ingresos: beneficio industrial, beneficio comercial, intereses y rentas monopolísticas.

Esa masa de plusvalía constituye, además, el sustrato para la creación y acumulación de nuevos medios de producción, esto es, de nuevo capital.

Así pues, tras desentrañar el origen de todos los ingresos que recibe la

clase capitalista, descubrimos que todos ellos son teselas de la plusvalía agregada y, por tanto, todos ellos son fracciones del plustrabajo agregado del que se apropian el conjunto de capitalistas a costa del conjunto de los trabajadores. De ahí que exista un antagonismo irreductible entre la clase trabajadora y la clase capitalista: lo que gane la primera lo pierde la segunda y lo que gane la segunda lo pierde la primera. El enriquecimiento de uno es el empobrecimiento (al menos relativo) del otro. Pero como ambas clases no están en una posición de igualdad material, sino que hay una clase opresora (capitalistas) y una clase oprimida (trabajadores), a largo plazo en el capitalismo sólo será una clase la que se pueda enriquecer relativamente a costa de la otra. De ahí que la única aspiración a largo plazo de la clase oprimida, del proletariado, deba ser emanciparse de la clase capitalista socializando los medios de producción y poniendo punto final al capitalismo. En cierto modo podemos decir que en el origen del capitalismo

—la separación entre trabajadores y medios de producción— se hallan las semillas de su propia destrucción: el capitalismo crea al proletariado (o el proletariado crea al capitalismo) y lo reproduce (y amplifica) mediante sus dinámicas de acumulación de capital correlativa a la expansiva desposesión (relativa) de los obreros, esto es, el capitalismo no sólo crea, sino que engorda y maltrata a aquella clase social que, lucha de clases mediante, terminará enterrándolo cuando se den las condiciones materiales para ello: La propiedad privada se encamina por sí misma hacia su propia disolución, pero sólo a través de un mecanismo que no depende de ella, que es inconsciente y contrario a la voluntad de la propiedad privada: a saber, la propiedad privada produce al proletariado como proletariado, es decir, produce una pobreza que sí es consciente de su pobreza física y mental, deshumanización que es consciente de su deshumanización y que por tanto [el proletariado] trata de suprimirse a sí mismo. El proletariado ejecuta la sentencia que la propia propiedad privada dicta contra sí misma (Marx y Engels [1844] 1975, 36).

¿Y cuáles son esas condiciones materiales que posibilitarán la emancipación de la clase oprimida y la consecuente transición de un modo de producción a otro? Para Marx, esa transición sólo es posible cuando un determinado modo de producción sea incapaz de seguir desarrollando adicionalmente la productividad del trabajo (C3, 15.3, 368). Sólo, por tanto, cuando el capitalismo haya agotado todo su potencial para desarrollar la productividad del trabajo social podrá el proletariado liberarse de las cadenas de la opresión burguesa y reformular las relaciones sociales de producción y

distribución. Sólo entonces la revolución, ejecutada a través de la lucha de clases, podrá tener éxito:

Cuando un modo de producción alcanza cierto nivel de madurez, esa particular forma histórica [de organizar las relaciones sociales de producción] se desvanece y deja paso a una forma superior. La señal de que el momento de esa crisis ha llegado es que ganan amplitud y profundidad las contradicciones y el antagonismo entre, por un lado, las relaciones de distribución (y, por tanto, la forma histórica específica de las relaciones de producción que se corresponde con esas relaciones de distribución) y, por otro, las fuerzas productivas, la capacidad de producción y el desarrollo de sus fuerzas operantes.

Entonces arranca un conflicto entre el desarrollo material de la producción y su forma social (C3, 51, 1023-1024).

En el capítulo siguiente explicaremos cuáles son los mecanismos internos al propio capitalismo que, de acuerdo con Marx, conducen inexorablemente a su colapso. A saber, de qué forma se exterioriza en las categorías económicas capitalistas el que este modo de producción histórico haya devenido incapaz de desarrollar adicionalmente las fuerzas productivas.

Más en particular, veremos que esta atrofia estructural del desarrollo de las fuerzas productivas se expresa en el progresivo descenso de la tasa general de ganancia y, por tanto, en la incapacidad del capital para seguir reproduciéndose y acumulándose. El colapso de la tasa general de ganancia generará las condiciones objetivas para la revolución y, a través de ella, para la implantación de un nuevo modo de producción, el comunismo, que supondrá la socialización de los medios de producción y, por tanto, la abolición de todas las clases sociales: el contenido de este nuevo y último modo de producción histórico será expuesto en el capítulo 7.

6

Las crisis dentro del capitalismo

Del mismo modo que Marx no llegó a desarrollar una teoría sistemática sobre las clases sociales, tampoco articuló una teoría sistemática sobre las crisis económicas dentro del capitalismo. De hecho, existe una importante ambigüedad dentro de su obra que todavía hoy enfrenta a los marxólogos: no queda claro si Marx sostenía que la tasa general de ganancia dentro del capitalismo debía necesariamente descender de manera continuada en el muy largo

plazo o si, por el contrario, pensaba que la tasa general de ganancia sólo descendía de manera cíclica pero sin ninguna tendencia clara a la baja.

La diferencia entre ambos casos no es menor: si la tasa general de ganancia está condenada a descender inexorablemente en el muy largo plazo, entonces el capitalismo por necesidad colapsará como consecuencia de ese fenómeno; en cambio, si no hay ninguna tendencia inexorable a que descienda la tasa general de ganancia en el muy largo plazo, si ésta sólo oscila a la baja de manera transitoria, únicamente tendremos crisis cíclicas y transitorias dentro del capitalismo, por lo que la superación de este modo de producción deberá venir impulsada por otros fenómenos. Como decimos, los propios pensadores marxistas difieren aún hoy sobre si Marx pronosticó el colapso del capitalismo como consecuencia de su ley de la reducción tendencial de la tasa de ganancia o si, en cambio, sólo expuso la existencia de crisis cíclicas y temporales como resultado de este fenómeno (Mandel 1981, 78-79). Algunos marxólogos tan relevantes como Michael Heinrich (2013) llegan al extremo de afirmar que Marx carecía de una teoría completa de las crisis: «En la obra de Marx, no hallamos ninguna presentación definitiva de su teoría de las crisis económicas».

En este capítulo, vamos a interpretar la teoría de las crisis económicas de Marx desde la perspectiva más amplia posible, esto es, desde la perspectiva de que planteó la existencia de dos tipos de crisis dentro del capitalismo: por un lado, las crisis cíclicas, con una duración aproximada de diez años (C3, 31.1, 633), las cuales interrumpen pero no obstaculizan definitivamente el proceso de acumulación de capital; por otro, la crisis

sistémica a muy largo plazo del propio modo de producción capitalista que terminará impidiendo toda nueva acumulación de capital y lo llevará al colapso. El primer tipo de crisis, que meramente requeriría de reducciones transitorias de la tasa general de ganancia, serían crisis que se originan por las contradicciones internas de un capitalismo vivo y en funcionamiento: crisis que se resolverían dentro de la lógica del capitalismo y que incluso pueden contribuir a revigorizarlo. El segundo tipo de crisis, que dependería de que la tasa general de ganancia decrezca progresivamente a largo plazo, sería una crisis que se origina por agotamiento del modelo de crecimiento de un capitalismo muerto y paralizado: una crisis que sólo se resolvería poniendo fin al capitalismo y reemplazándolo por otro modo de producción (el comunismo).

Dado que, como ya hemos dicho, no hay consenso en que Marx

sostuviera que la tasa general de ganancia necesariamente disminuirá en el largo plazo, las siguientes páginas sólo presentan una *posible* interpretación de Marx. Por consiguiente, quienes rechacen, por ejemplo, la idea de que la tasa general de ganancia necesariamente decrece a largo plazo dentro del capitalismo, también rechazarán, en consecuencia, la lectura de Marx que se edifica sobre la validez de esa hipótesis. Sin embargo, la descripción que efectuaremos sobre la naturaleza de las crisis cíclicas dentro del capitalismo es independiente de que aceptemos la llamada teoría del colapso según la cual el capitalismo está condenado a desaparecer por el inexorable descenso de la tasa general de ganancia. 34

En este sentido, comenzaremos resumiendo lo que Marx denominaba

«ley de la reducción tendencial de la tasa de ganancia» para posteriormente exponer cómo esa ley puede compatibilizarse tanto con una crisis por colapso del sistema capitalista cuanto con una recurrencia de crisis cíclicas (y con ambas a la vez).

6.1. La ley de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia Para Marx, en el capitalismo existe una tendencia a que la tasa general de ganancia decrezca debido a dos contradicciones que le son inherentes.

Por un lado, la creciente acumulación de capital —derivada de la reinversión de la plusvalía para crear nuevos valores cuyo contenido material son nuevos medios de producción— incrementará la composición orgánica

del capital. A juicio de Marx, esta mayor composición orgánica del capital es

$$p' = s' * \frac{1}{(1+\frac{c}{v})}$$

tanto causa como consecuencia del aumento de la productividad, esto es, es causa y consecuencia del desarrollo de las fuerzas productivas que históricamente engendra el capitalismo: es causa porque el aumento de la composición orgánica permite que un mismo trabajador produzca más mercancías en menos tiempo (gracias a la subsunción real); es consecuencia no sólo porque cuanta mayor sea la productividad del trabajo, más capital constante circulante (por ejemplo, materias primas) entrará en el proceso productivo para ser

transformado por el trabajador (C1, 25.2, 772-773) sino también porque el incremento de la productividad del trabajo da lugar a un incremento de la plusvalía relativa que, mediante su reinversión por parte de los capitalistas, incrementa la composición orgánica del capital (C1, 25.2, 775). La propia competencia entre capitalistas será la que empujará a cada uno de ellos a tratar de abaratar sus mercancías incrementando la productividad de sus trabajadores mediante la acumulación de nuevo capital constante (C1, 25.2, 777); y, adicionalmente, esa competencia será también la que, expulsando a los capitalistas menos competitivos del mercado, generará una creciente centralización de los capitales que, a su vez, incrementará la productividad del trabajo y posibilitará una mayor acumulación de capital constante (C1, 25.2, 778-779). En suma, la acumulación de capital *tiende* a incrementar la composición orgánica del capital (salvo que haya otras fuerzas que lo contrarresten).

Por otro, la tasa de ganancia tiende asimismo a descencer merced al incremento de la composición orgánica del capital. Como ya sabemos, una misma tasa de explotación es compatible con tasas de beneficio muy diversas según cuál sea la composición orgánica del capital:

.

Por ejemplo, si la tasa de explotación es del 100 % y la composición orgánica del capital también es del 100 %, entonces la tasa de ganancia será del 50 %; pero si la composición orgánica del capital aumenta hasta el 300

%, entonces la tasa de ganancia se reducirá al 25 % (C3, 13, 317). El incremento de la composición orgánica del capital, pues, *tiende* a reducir la tasa general de ganancia (salvo que haya otras fuerzas que lo contrarresten).

La combinación de estas dos *tendencias* dentro del capitalismo —la tendencia al incremento de la composición orgánica del capital y la tendencia de la tasa de ganancia a caer como consecuencia la mayor composición orgánica del capital— engendrará la llamada «ley de la reducción tendencial de la tasa de ganancia», a la que Marx considera «la ley más importante de la economía política moderna y la más esencial para

	C	V	S	$\frac{S}{V}$	$\frac{S}{C+V}$
1	50	100	100	100 %	66,6 %
2	100	100	100	100 %	50 %
3	200	100	100	100 %	33,3 %
4	300	100	100	100 %	25 %
5	400	100	100	100 %	20 %

comprender las relaciones más complejas» (Marx [1857-1858] 1987, 133).

En concreto, de acuerdo a la ley de la reducción tendencial de la tasa de ganancia, conforme el capitalismo se vaya desarrollando, su propia dinámica interna llevará a que la composición orgánica del capital social *tienda* a aumentar y, como resultado, a que la tasa general de ganancia *tienda* a reducirse (C3, 13, 318). Otra forma de expresar esta misma idea es señalar que, en la medida en que el trabajo vivo (capital variable más plusvalía) vaya perdiendo peso frente al trabajo muerto (capital constante) merced a la continuada acumulación amplificada del trabajo muerto, también la parte del trabajo vivo que es trabajo no remunerado (plusvalía) irá perdiendo peso frente al capital total adelantado por el capitalista (C3, 13, 319). La tendencia a la reducción de la tasa general de ganancia es, por tanto, una exteriorización de una profunda contradicción dentro del sistema capitalista: la contradicción entre los efectos de la acumulación de capital sobre la tasa de plusvalía y los efectos de la acumulación de capital sobre la tasa de ganancia. Mientras que la acumulación de capital da lugar a la subsunción real que eleva la plusvalía relativa y, por tanto, la tasa de explotación, al mismo tiempo también tiende a incrementar la composición orgánica del capital y, por tanto, reduce la tasa de ganancia.

Un ejemplo numérico de esta ley de la reducción tendencial de la tasa

de ganancia podría ser el de la Tabla 6.1 (C3, 13, 317):

Tabla 6.1

Conforme el peso del capital constante se incrementa en relación con el capital variable, y dada una misma tasa de explotación, la tasa de ganancia va disminuyendo. Y puesto que el capitalismo sólo es capaz de desarrollar las fuerzas productivas incrementando la composición orgánica del capital (Marx [1857-1858] 1987, 131-132), el desarrollo

de las fuerzas productivas

dentro el capitalismo implicará necesariamente un descenso de la tasa general de ganancia: «La tendencia progresiva a que la tasa general de ganancia se reduzca es solamente la expresión particular que el desarrollo progresivo de la productividad social del trabajo adquiere dentro del modo de producción capitalista» (C3, 13, 319). Que la tasa de ganancia caiga, empero, no implica que la masa de plusvalía y por tanto la masa de ganancia deban reducirse: es perfectamente compatible que la masa de ganancia aumente con que la tasa de ganancia se reduzca (C3, 13, 323-325). Por ejemplo, si la masa de plusvalía pasa de 100 a 200 pero el capital total pasa de 500 a 2.000, entonces la tasa de ganancia se reducirá del 20 % al 10 %: la masa de ganancia se habrá duplicado, pero como el capital total se ha cuadruplicado, la tasa de ganancia cae a la mitad. Siempre que la masa de plusvalía crezca más lentamente que la masa de capital constante (para una masa de capital variable dada), entonces la tasa general de ganancia se reducirá aun con aumentos de la masa de plusvalía (C3, 13, 325). Pero desde luego también es posible que la reducción de la tasa de ganancia vaya de la mano de una reducción de la tasa de ganancia (C3, 15.3, 360).

Otra forma de expresar la ley de la reducción tendencial de la tasa de ganancia es a través de los precios de producción. Si un menor número de trabajadores son capaces de transformar una mayor cantidad de capital constante para producir una mayor cantidad de mercancías, entonces cada mercancía fabricada absorberá una menor cuota de capital constante y de capital variable, pero como el capital variable se reducirá más que el capital constante, la parte de la plusvalía (o del beneficio) también terminará reduciéndose, puesto que en caso contrario la tasa de explotación tendría que aumentar cada vez más (C3, 13, 332-334). Es decir, la ley de la reducción tendencial de la tasa de ganancia también se manifiesta en una caída de los precios de producción derivados de que el capital variable por unidad de mercancía disminuya más rápidamente que el capital constante por unidad de mercancía. Este abaratamiento de las mercancías, empero, no debe ser visto como el resultado de una rebaja deliberada de su precio por parte de los capitalistas para, aceptando una menor tasa de ganancia, atraer a más compradores e incrementar sus ganancias absolutas: la tasa de ganancia no depende del capitalista individual y no se genera en la esfera de la circulación sino en la de la producción (si bien sí se posibilita y realiza en la esfera de la circulación). Aquellos capitalistas o economistas burgueses que creen que los precios bajan por decisión autónoma de los capitalistas sólo se

están autoengañando (C3, 13, 337-338): no es la estrategia comercial de la clase capitalista la que rebaja la tasa general de ganancia, sino la dinámica del propio sistema capitalista.

Por ejemplo, supongamos que un capitalista, con una composición orgánica del capital promedio, invierte en un año 7.500 onzas de oro en capital constante circulante y 2.500 onzas en capital variable, y que la tasa de plusvalía es del 100 %: si produce 5.000 unidades de una determinada mercancía, ese capital mercantil se terminará vendiendo por 12.500 onzas, es decir, el precio por unidad será de 2,5 onzas, de las cuales 1,5 onzas (60 %) será capital constante, 0,5 (20 %) será capital variable y 0,5 (20 %) será beneficio; la tasa de ganancia (tanto por mercancía como sobre el capital total invertido) será del 25 %. Imaginemos que se experimenta un aumento de la productividad del trabajo y que, gracias a ello, el capitalista es capaz de invertir 14.000 onzas en capital constante circulante que pueden ser transformadas por un capital variable de 3.000 onzas para fabricar 10.000

unidades de una mercancía que son vendidas por 20.000 onzas. En este segundo caso, el precio por unidad se reducirá hasta 2 onzas, de los cuales 1,4 onzas (70 %) será capital constante, 0,3 onzas serán capital variable (15

%) y otras 0,3 onzas serán beneficio (15 %): la tasa de beneficio será del 15

%. Finalmente, si la productividad se incrementa adicionalmente, podría ocurrir que el capitalista invierta 23.000 onzas en capital constante circulante y 3.500 onzas en capital variable para fabricar 30.000 mercancías que se vendan por 30.000 onzas. En este último caso, el precio por unidad será de 1

onza, de las cuales 0,766 onza serán capital constante (76,6 %), 0,116 onzas será capital variable (11,6 %) y otras 0,116 onzas serán beneficios (11,6 %): la tasa de ganancia será del 11,6 %. Démonos cuenta de que en todos estos casos el peso del capital constante ha aumentado (desde el 60 % al 70 % y al 76,6 %), la tasa de ganancia ha caído (desde el 25 % al 15 % y al 11,6 %) y la masa total de beneficios se ha incrementado (desde 2.500 onzas a 3.000

onzas y a 3.500 onzas). Nuevamente, pues, comprobamos cómo el desarrollo de la productividad (cada trabajador es capaz de transformar más capital constante que antes) tiende a generar una reducción de la tasa de ganancia que es potencialmente compatible

con un aumento de los beneficios totales.

El descenso de la tasa de ganancia podría aparentemente solucionarse si los capitalistas acumularan nuevo capital constante haciendo uso de una misma relación tecnológica con el capital variable: el tal caso, la masa de gannacia aumentaría sin caída de la tasa de ganancia. Por ejemplo, si

hubiéramos multiplicado por diez el capital constante y el capital variable del ejemplo anterior, el capital productivo habría pasado de 400 c + 100 v a 4.000 c + 1.000 v, de modo que la plusvalía generada sería de 1.000 y la tasa general de ganancia continuaría anclada en el 20 %. Sin embargo, la acumulación de capital constante a una misma relación tecnológica con el capital variable tiene sus límites pues la población laboral que puede ser explotada *sin que aumenten los salarios* está limitada. Recordemos que, para Marx, el precio de la fuerza de trabajo (los salarios) tiende a converger con su valor de reproducción a través del mecanismo regulador del ejército industrial de reserva (sobrepoblación relativa), de modo que si la cantidad de trabajadores en ese ejército industrial de reserva se redujera excesivamente, los salarios podrían incrementarse por encima del del valor de la fuerza de trabajo, lo cual reduciría la tasa de explotación y, con ella, la tasa general de ganancia. Por ejemplo, supongamos que, al intentar multiplicar por diez el capital productivo de nuestro ejemplo anterior (400 c + 100 v a 4.000 c +

1.000 v), la tasa de plusvalía se redujera al 5 % (es decir, que 1.000 onzas de oro invertidas en capital variable no permitirían emplear a muchos más trabajadores que 100 onzas, siendo la principal diferencia entre ambas el salario que percibe cada trabajador): en ese supuesto, la masa de ganancia caería de 100 onzas a 50 y la tasa de ganancia se reduría desde el 20 % al 1

%. En ese caso, pues, la acumulación de capital se vería frenada porque los capitalistas obtendrían mayores ganancias invirtiendo menos capital que invirtiendo más capital *a esa misma relación tecnológica* y contratando a un mayor número de trabajadores subiendo su salario. Es decir, que el exceso de capital puede convivir con el exceso de desempleo: en determinados momentos, puede que se haya acumulado más capital del que pueda invertirse rentablemente a pesar de la existencia de un importante ejército industrial de reserva supuestamente explotable.

En este sentido, aunque pueda parecer absurdo que el capital deje de acumularse o incluso que permanezca ocioso en lugar de ser utilizado

para adquirir fuerza de trabajo de trabajadores que se hallan en el ejército industrial de reserva, se trata más bien de una contradicción interna al propio funcionamiento del sistema capitalista: como ya hemos expuesto, el el capital C podría generar más masa de plusvalía que el capital $C + \Delta C$ si el nuevo capital ΔC contribuyera a agotar el ejército de reserva y, en consecuencia, incrementara los salarios de la totalidad de los trabajadores.

En tal caso, el capital $C + \Delta C$ sólo podría explotar la totalidad del ejército

industrial de reserva «a un bajo nivel de explotación del trabajo» y, por tanto, «a la baja tasa de ganancia que arrojaría ese bajo nivel de explotación»

(C3, 25.3, 364). O dicho de otro modo, la masa de ganancia agregada que podría lograrse movilizando el capital $C + \Delta C$ (y subiendo salarios para contratar a todo el ejército industrial de reserva) sería inferior a la masa de ganancia lograda movilizando únicamente el capital C (sin contratar a la totalidad del ejército industrial de reserva y, en consecuencia, sin subir salarios). O aun cuando la masa de ganancia de $C + \Delta C$ fuera superior a la de C, la tasa de ganancia no tendría por qué serlo: para posibilitar la acumulación continuada de nuevo capital, puede resultar preferible ganar 100 sobre 1.000 (10 %) que 120 sobre 1.500 (8 %) (C3, 25.3, 360). Por eso al capital le resulta conveniente dejar desempleado a una parte del proletariado con tal de mantener los salarios a raya y evitar un descenso adicional de la tasa general de ganancia... aun cuando ello suponga dejar de invertir o mantener en la ociosidad a una parte del capital social acumulado.

En palabras de Marx:

No es en absoluto contradictorio que el exceso de capital vaya de la mano de una creciente sobrepoblación; puesto que, aun cuando la combinación de ambos lograría incrementar la masa de plusvalía, también haría aumentar las contradicciones en las condiciones bajo las que se produce ese valor y bajo las que se realiza (C3, 15.1, 353).

Ahora bien, si la acumulación de nuevo capital necesariamente hunde la tasa general de ganancia —ya sea elevando la composición orgánica del capital o ya sea elevando los salarios—, ¿por qué los capitalistas siguen acumulando un capital que contribuye a reducir la tasa de ganancia que cosechan? Existen tres motivos para ello:

• **La anárquica competencia entre capitalistas**: Aunque pudiera ser

racional para el conjunto de la clase capitalista dejar de acumular capital o, al menos, dejar de acumularlo tan rápido para evitar la caída de la tasa general de ganancia, quien toma la decisión de acumular capital no es el conjunto de los capitalistas, sino cada capitalista individual compitiendo con el resto (Elster 1986, 76). Así, cada capitalista individual tratará de acumular nuevo capital para mejorar su productividad antes de que lo hagan los demás (Marx [1849] 1977, 224). Si sólo un capitalista mejora su productividad y el resto no, entonces ese capitalista logrará vender su mercancía al mismo precio de producción que el resto de los capitalistas pero con un menor precio de

coste, es decir, logrará plusganancias y evitará o superará *temporalmente* la tendencia a que su tasa de ganancia se reduzca. Pero si todos los capitalistas hacen exactamente lo mismo —o si el resto de los capitalistas copian al capitalista pionero a la hora de mejorar su productividad—, los precios de producción se reducirán para todos, las plusganancias desaparecerán y, por tanto, la tasa general de ganancia caerá como consecuencia de la mayor composición orgánica del capital.

Por ejemplo, supongamos un capital productivo promedio de 400 *c* +

100 *v* con una tasa de explotación del 100 % y que produce 600

unidades de una mercancía: en tal caso, el precio de producción por unidad de mercancía será de 1 onza y el capitalista obtendrá una tasa de ganancia del 20 %. Ahora supongamos que ese capitalista incrementa individualmente la composición orgánica de su capital, hasta 500 *c* +

100 *v*, y que gracias a ello consigue fabricar 1.000 unidades de la mercancía. En ese caso, el precio de producción de esa mercancía en el conjunto del mercado seguirá siendo de 1 onza (pues el resto de los capitalistas todavía no han adoptado generalizadamente la nueva técnica productiva), pero el precio de coste de la mercancía para ese capitalista individual será de 0,6 onzas por unidad, de modo que obtendrá plusganancias que llevarán temporalmente su tasa de ganancia

individual hasta el 66,6 %. Sin embargo, cuando el conjunto de capitalistas adopten su misma composición orgánica, el precio de producción de mercado de esa mercancía caerá a 0,7 onzas por unidad

(todos serán capaces, en promedio, de producir 1.000 unidades con un

capital productivo de 500 c + 100 v y una tasa de explotación del 100

%), de modo que el capitalista dejará de obtener plusganancias y volverá a cosechar la tasa general de ganancia que, en este caso, habrá caído del 20 % al 16,6 %. La lógica individual, pues, no coincide con la colectiva, lo cual, si bien contribuye a que se continúe acumulando nuevo capital y desarrollando las fuerzas productivas, 35 también contribuye a que se reduzca la tasa general de ganancia.

• **La adquisición de elementos del capital productivo a precios inferiores a su valor**: Los medios de producción que no sea rentable emplear productivamente (Δ C en nuestro ejemplo anterior) dejan de ser útiles para sus propietarios capitalistas, dado que no pueden usarlos para reproducir y ampliar su capital. En la medida en que dejen de ser valores de uso para esos capitalistas, terminarán siendo malvendidos a

otros capitalistas a un precio muy inferior a su valor (Marx [1862-1863b] 1989, 127), lo que permitirá que esos otros capitalistas logren plusganancias empleándolos dentro de su capital productivo

(plusganancias a costa de las pérdidas de los capitalistas que les han vendido a valor liquidativo sus medios de producción). Y esas plusganancias que compensen el descenso de la tasa general de ganancia permitirán reanudar temporalmente la acumulación de capital

(C3, 6.2, 209). Por ejemplo, supongamos un capital productivo

promedio de 400 c + 100 v con una tasa de explotación del 100 %, lo que arrojará una tasa de ganancia (que coincidirá con la general) del 20 %: si ese capital promedio produce 600 mercancías, el precio de

producción por mercancía será de 1 onza de oro con un precio de coste

de 0,83 onzas de oro por unidad. Imaginemos ahora que cambia la composición orgánica del capital y el capital productivo promedio pasa a ser de 900 c + 100 v, de modo que la tasa general de ganancia caerá al 10 %: si el capital promedio es capaz de producir 2.000 unidades de la mercancía, el precio de producción unitario caerá a 0,55 onzas de oro.

Pues bien, aquellos capitalistas que no se hayan adaptado a las nueva tecnología predominante en el mercado, es decir, aquellos que se mantengan con un capital promedio de 400 c + 100 v, producirán

unidades de la mercancía a un precio de coste de 0,83 onzas por unidad y tendrán que venderlas a 0,55 onzas. Por consiguiente, esos capitalistas experimentarán pérdidas y se verán forzados a malvender su capital constante de 400 *c*. Imaginemos que ese capital constante es adquirido a precio de saldo, 50 onzas de oro, por un capitalista promedio: éste contaba con una estructura de capital moderna de 900 *c* + 100 *v* y ahora la complementa con una estructura de capital antigua de 400 *c* + 100 *v* (pero, recordemos, sólo ha pagado 50 onzas por ese capital constante con un valor de 400 *c*). En ese caso, con una inversión de 950 onzas de oro en capital constante y de 200 onzas de oro en capital variable, fabricará 2.600 unidades de la mercancía en cuestión (2.000 unidades con la nueva tecnología y 600 unidades con la antigua), de manera que

el precio de coste de cada una de ellas será de 0,442 onzas. Si cada una de esas unidades se vende al precio de producción promedio de 0,55

onzas, ese capitalista obtendrá una tasa de ganancia individual…

superior no ya sólo al 10 % que rige en el conjunto de la economía, sino incluso al 20 % que regía en la economía antes del incremento de la

composición orgánica agregada. Obviamente, sin embargo, conforme los medios de producción adquiridos con descuento se vayan

depreciando y sea necesario reponerlos a su precio de producción (en el ejemplo anterior, el capitalista tendría que pagar 400 onzas de oro y no 50 por los medios de producción que había adquirido con descuento), la tasa de ganancia de todos los capitalistas volverá a coincidir con la general, de modo que no será posible a largo plazo evitar su descenso.

Pero a corto plazo puede resultar provechoso acumular capital y adquirir a bajos precios los medios de producción de los capitalistas quebrados.

• **La búsqueda de una mayor masa de ganancia agregada**: Aun cuando la tasa general de ganancia descienda para todos los capitalistas, eso tampoco significa necesariamente que todos ellos vayan a dejar de

acumular capital, dado que podrían tratar de compensar la menor tasa

de ganancia que obtienen sobre su capital con una estabilización o incluso con incremento de la masa de ganancia que cosechan sobre él

(C3, 13, 326). Menores ganancias relativas (relativas al capital invertido) pero mismas o mayores ganancias en términos absolutos.

¿Cómo pueden mantener o incrementar sus ganancias absolutas después

de que la tasa general de ganancia haya caído? Pues acumulando más

capital para compensar la menor rentabilidad. Sin embargo, al acumular más capital para estabilizar su ganancia absoluta, terminarán

incrementando la composición orgánica del capital en el conjunto de la economía, arrojando nuevas reducciones en la tasa general de ganancia.

Si seguimos con nuestro ejemplo anterior de un capital productivo promedio de 400 c + 100 v con una tasa de explotación del 100 %, las ganancias absolutas de ese capital serán de 100 onzas y la tasa general de ganancia será del 20 %. Imaginemos que, reinvirtiendo la plusvalía

en el conjunto de la economía, no sólo se logra un incremento del capital total, sino una mejora de la productividad por la que 10 unidades de capital constante se combinan con 2 unidades de capital: verbigracia, 1000 c + 200 v; en este caso, la tasa de ganancia se habrá reducido hasta el 16,6 % pero la masa total de ganancia habrá aumentado de 100 a 200

onzas. El deseo por estabilizar o incrementar sus ganancias totales los puede llevar a acelerar la acumulación de capital y, al hacerlo, a provocar un descenso de la tasa general de ganancia que, si prosigue, podría acabar disminuyendo no sólo la tasa general de ganancia, sino

también la masa de ganancia. Por ejemplo, si la composición orgánica del capital pasa a ser de 40:1, 2.000 c + 50 v, entonces la masa de ganancia caerá a 50 onzas hundiendo además tasa de ganancia hasta el

2,43 %.

Estos tres primeros motivos para seguir acumulando capital aun cuando

descienda la tasa general de ganancia conducen a una misma conclusión: la reducción de la tasa general de ganancia irá de la mano de la centralización del capital (C3, 15.1, 349). El capital se centraliza cuando los grandes capitalistas más productivos fagocitan a los pequeños capitalistas menos productivos: esta centralización permitirá una mayor coordinación entre capitales (minimizando la feroz competencia entre ellos que haga descender descontroladamente la tasa general de ganancia), aumentará temporalmente la rentabilidad del capital invertido (ya sea porque los capitalistas supervivientes habrán adquirido con descuento los medios de producción de los capitalistas quebrados o ya sea porque la mayor centralización engendrará, vía subsunción real, una productividad transitoriamente superior a la del resto de los capitalistas) y, por último, acrecentará la masa de ganancia por capitalista (una misma masa de ganancia agregada dividida entre un menor número de capitalistas). Además, esa mayor centralización también aumentará la escala mínima de producción, expulsando del mercado a aquellos pequeños capitalistas incapaz de invertir lo suficiente como para alcanzar el capital social mínimamente necesario para competir con los grandes capitalistas (C3, 15.1, 354). En suma, el descenso de la tasa general de ganancia alimenta la centralización del capital y la centralización del capital mantiene los incentivos a seguir acumulando capital y, por tanto, a que se siga reduciendo la tasa general de ganancia aunque de manera menos agresiva. El propio Marx señala que «a pesar de la caída de la tasa de ganancia, se incrementan los incentivos y las capacidades para acumular capital» (C3, 15.4, 375). Y es que, a mayor concentración y centralización de capital, mayores son los medios de producción disponibles *por cada capitalista* para acumular con ellos nuevo capital; a su vez, a menor tasa de ganancia, mayor cantidad de nuevo capital es necesario acumular para mantener o incrementar la masa de ganancia. Es decir, aunque la tasa general de ganancia caiga, la centralización del capital reanuda la acumulación.

Existe, con todo, un cuarto motivo que puede explicar por qué los capitalistas, aun cuando no mediara centralización del capital, siguen invirtiendo a pesar de que, en teoría, esa acumulación de capital conduce a

un incremento de la composición orgánica y, por tanto, a un descenso de la tasa general de ganancia: porque existen otras fuerzas que, en paralelo a la ley de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia, contrarrestan la erosión de la rentabilidad de los capitales. En particular, Marx detecta seis tendencias contrarrestantes de la caída de la tasa general de ganancia:

• **Mayor explotación de los trabajadores:** En principio, una mayor tasa de plusvalía debería significar una mayor masa de plusvalía y, por tanto, un freno a la caída tendencial de la tasa de ganancia para un mismo volumen de capital adelantado. Sin embargo, si los factores que

contribuyen a aumentar la tasa de explotación fomentan una reducción

aún mayor del capital variable o, al menos, una pérdida del peso del capital variable dentro del capital total (aumento de la composición orgánica), entonces el incremento de la tasa de explotación no tendría por qué frenar la caída de la tasa general de ganancia (C3, 14.1, 342).

Por ejemplo, imaginemos un capital productivo circulante de 100 c +

100 v con una tasa de explotación del 100 % (plusvalía igual a 100): en ese caso, la tasa de ganancia será del 50 %; si el capital productivo circulante pasa a ser de 100 c + 50 v, aunque la tasa de explotación pase a ser del 125 % (plusvalía de 62,5), la tasa de ganancia caerá al 41,6 %.

Así pues, ¿qué formas de incrementar la explotación a los trabajadores son compatibles con un aumento de la tasa general de ganancia?

Podemos distinguir tres vías de aumentar la explotación del trabajador.

Primero, incrementar la jornada laboral; segundo, aumentar la

intensidad del trabajo; y tercero, elevar la productividad del trabajo (reduciendo el valor de la fuerza de trabajo) sin disminuir la jornada laboral. De acuerdo con Marx, el incremento de la jornada laboral de un mismo conjunto de trabajadores sí contribuye a aumentar la masa de plusvalía sin necesariamente reducir el peso del capital variable sobre el capital total (con lo que incrementaría la tasa de ganancia): sin embargo, en la medida en que la extensión de la jornada laboral ha ido históricamente ligada al desarrollo de la gran industria (pues ésta es la que permite fabricar mercancías de manera ininterrumpida durante todo

el día) y la gran industria implica un incremento de la composición orgánica (maquinaria), ni siquiera ese punto sería indubitado (C3, 14.1, 342). Asimismo, la intensificación del trabajo puede llevar a que un trabajador reemplace a varios trabajadores (si una persona es capaz de hacer el trabajo que antes realizaban tres) o a aumentar el

consumo de

capital constante circulante por trabajador (por ejemplo, un trabajador podrá transformar muchas más materias primas por unidad de tiempo),

todo lo cual contribuiría a incrementar la composición orgánica del capital y por tanto no frenaría la caída de la tasa general de ganancia; pero si, a pesar de lo anterior, la intensificación del trabajo no aumentara el consumo de capital constante fijo, este efecto podría en algunos casos compensar parcialmente la caída de la tasa general de ganancia (C3, 14.1, 339-340). Por último, Marx considera que la generación de mayor plusvalía relativa —es decir, el aumento de la productividad del trabajo gracias a la subsunción real— sí irá incuestionablemente ligada a largo plazo a un incremento de la composición orgánica del capital, de modo que, por esta vía, no se frenará la caída de la tasa general de ganancia (C3, 14.1, 340-341). Por consiguiente, sólo en determinados casos una mayor explotación, vía prolongación de la jornada laboral o vía intensificación del trabajo, contribuirá a contrarrestar la caída de la tasa general de ganancia: pero ambos mecanismos se enfrentan a límites físicos (el día sólo tiene 24

horas y un trabajador no puede intensificar su trabajo hasta el infinito), de modo que serán remedios que no resultarán aplicables en general para contrarrestar todas las rondas de descensos a largo plazo de la tasa general de ganancia.

• **Rebaja de los salarios por debajo de su valor:** Como ya hemos explicado con anterioridad, los salarios podrían ubicarse temporalmente por debajo de sus valores, lo que contribuiría a incrementar la plusvalía extraída a costa de una misma cantidad de trabajadores (C3, 14.2, 342).

No obstante, los salarios no pueden ubicarse permanentemente por debajo de sus valores, en especial si esos valores ya han alcanzado el llamado límite fisico (reproducción fisiológica de la capacidad laboral).

Por tanto no se trata de un mecanismo capaz de revertir a largo plazo la caída de la tasa general de ganancia.

• **Abaratamiento del capital constante:** El incremento de la productividad del trabajo podría contribuir a elevar la masa de medios de producción sin incrementar el valor del capital constante. Por

ejemplo, imaginemos que el capital constante de una economía son 1.000 toneladas de algodón cuyo valor es de 10 onzas de oro por tonelada, esto es, el capital constante equivale a 10.000 onzas de oro. Si el número de toneladas de algodón se duplica de 1.000 a 2.000 y el

valor de cada tonelada de algodón se reduce de 10 onzas a 4 (por ejemplo, porque el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlas ha caído un 60 %), entonces el valor monetario del capital constante se reducirá de 10.000 a 8.000. La productividad del trabajo aumentará (pues los trabajadores dispondrán de más medios de

producción) sin que el capital constante gane peso dentro del capital agregado y, por tanto, sin que aumente la composición orgánica del capital (C3, 14.3, 342-343).

• **Sobrepoblación relativa:** El desarrollo de la productividad del trabajo que, como hemos visto, contribuye a reducir la tasa general de ganancia también contribuye a incrementar la sobrepoblación relativa (cada vez más trabajadores quedan desempleados por cuanto son

reemplazados por capital constante en sus industrias). Ese incremento de la sobrepoblación relativa ayuda a mantener a raya los salarios o incluso a reducirlos por debajo de su valor, lo que a su vez desincentiva que algunas industrias aceleren la acumulación de nuevo capital constante (pues resulta relativamente más barato emplear capital variable) e incentiva a que surjan nuevos sectores económicos muy intensivos en capital variable (vinculados con los bienes de lujo que consumen los capitalistas). Dado que la igualación de la tasa general de ganancia se produce entre todos los sectores de la economía, que haya

algunos con una composición orgánica del capital baja contribuye a frenar la caída de la tasa general de ganancia (C3, 14.4, 343-344). En todo caso, conforme continúe la acumulación de capital, incluso los sectores más intensivos en capital variable terminarán viendo

incrementada su composición orgánica y, por ende, la tasa general de ganancia igualmente caerá.

• **Comercio exterior:** El comercio exterior puede contribuir a abaratar los elementos que componen el capital constante (por ejemplo, materias primas más baratas) y también el capital variable (si las mercancías que consumen los trabajadores se pueden importar a menor precio). Por esa

doble vía, ayuda a reducir la composición orgánica del capital y a

incrementar la tasa de explotación (generando mayor plusvalía

relativa): en tal caso, la tasa general de ganancia tendería a aumentar (C3, 14.5, 344). Pero démonos cuenta de que, a su vez, el abaratamiento de los elementos del capital variable fomenta que éste pierda peso sobre el capital total, de modo que la contribución del comercio exterior

respecto a la tasa general de ganancia queda *prima facie* indeterminada (C3, 14.5, 344): si abarata más el capital variable que el constante podría terminar reduciéndola por mucho que aumente la tasa de explotación. Por ejemplo, supongamos que pasamos de una

composición orgánica del capital promedio de 100 c + 100 v con una tasa de explotación del 100% a una de 90 c + 10 v con una tasa de explotación del 200 %: en tal caso, la tasa general de ganancia caerá del 50 % al 20 %. Otra cuestión distinta, aunque relacionada con la anterior, es si la tasa general de ganancia de un país se incrementa por el hecho de invertir en el extranjero su capital nacional a una tasa general de ganancia superior a la nacional. De acuerdo con Marx, si la tasa general de ganancia en el extranjero es mayor que dentro de la economía nacional (por ejemplo, por el menor desarrollo de la economía extranjera), entonces habrá un arbitraje internacional entre ambas tasas de ganancia (el capital migrará desde el país con baja tasa de ganancia al país con alta tasa de ganancia) y la tasa de ganancia tenderá a subir en la economía nacional o, al menos, a caer más lentamente: la única excepción a este proceso se daría en presencia de barreras a la circulación global de capital (C3, 14.5, 345), las cuales frenarían la igualación global de la tasa general de ganancia y, por tanto, el desarrollo internacional de las fuerzas productivas. 36 Esta En términos generales, el sistema proteccionista es en la actualidad conservador, mientras que el sistema de libre comercio actúa de manera destructiva. Rompe las viejas nacionalidades y lleva al extremo el antagonismo entre la burguesía y el proletariado. En una palabra, el sistema de libre comercio acelera la revolución social. Y sólo en este sentido revolucionario, señores, yo voto a favor del libre comercio (Marx [1848] 1976, 465). idea germinal de Marx servirá de base para la teoría del imperialismo de Lenin ([1916] 1964) en *Imperialismo, la fase superior del capitalismo.* De acuerdo con Lenin, la creciente centralización del capital productivo y del capital financiero en manos de unos pocos capitalistas ubicados en un reducido grupo de países genera un excedente de capital que no se reinvertirá en elevar los estándares de vida de las masas, sino que será exportado a otros países menos desarrollados en los que pueda invertirse a tasas de ganancia superiores (Lenin [1916] 1964, 240-242). Esa necesidad de

exportar el

excedente de capital derivado de la creciente monopolización de la

economía conduce a que las distintas oligarquías capitalistas de los distintos países necesiten asegurarse el monopolio sobre diferentes territorios del planeta a los que exportar el capital: a esa monopolización colonial de territorios la llamará imperialismo (Lenin

[1916] 1964, 265-267). La rivalidad entre las oligarquías capitalistas nacionales por asegurarse la monopolización de territorios hacia los que exportar sus excedentes de capital conduciría inevitablemente a conflictos bélicos entre las potencias El debate entre libre comercio o proteccionismo se mueve completamente dentro de los límites del actual sistema de producción capitalista y, por lo tanto, no tiene ningún interés directo para nosotros, los socialistas, que queremos acabar con ese sistema. Indirectamente, sin embargo, el debate nos interesa en la medida en que hemos de desear que el actual sistema de producción se

desarrolle y se expanda tan libre y rápidamente como sea posible: porque junto con él se desarrollarán también aquellos fenómenos económicos que son sus consecuencias necesarias y que provocarán la

destrucción de todo el sistema: la miseria de grandes masas del pueblo como consecuencia de la sobreproducción. Esta sobreproducción

engendra o bien excedentes invendidos y crisis periódicas,

acompañadas de pánico, o bien un estancamiento crónico del comercio;

[provoca] la división de la sociedad en una pequeña clase de grandes capitalistas y una gran clase de esclavos asalariados prácticamente hereditarios, los proletarios, quienes, si bien aumentan en número constantemente, son al mismo tiempo reemplazados constantemente por

la nueva maquinaria ahorradora de trabajo; en una palabra, la sociedad llevada a un callejón sin salida, del que no hay escapatoria sino mediante una completa remodelación de la estructura económica que constituye su base (Engels [1888b] 1990, 535). imperialistas: el propio Lenin ([1916] 1964, 189-190) consideraba que la Primera Guerra Mundial fue la primera gran guerra imperialista. 37 Sea como fuere, conforme se vaya acumulando nuevo capital en el mercado mundial, no

habrá margen para incrementar adicionalmente la tasa general de ganancia recurriendo al comercio internacional.

• **Mayor peso del capital financiero variable:** Conforme se desarrolla el sistema capitalista, una porción creciente del capital se concentra en el mercado bursátil, es decir, los capitalistas se dedican a adquirir fracciones de títulos de propiedad sobre el capital productivo y se

contentan con recibir dividendos a cambio de ellos (accionistas): tal como hemos visto, es lo que Marx denominaba «capital ficticio». Este

tipo de capitalistas, los inversores en capitales ficticios, se contentan con una rentabilidad más baja (interés) que la propia tasa general de ganancia, de modo que el capital invertido en acciones no presiona a la baja esta tasa general de ganancia: el capital ficticio actúa como sumidero del capital real, permitiendo relajar la presión a la baja que ejerce la acumulación de capital sobre la tasa general de ganancia. Así, cuanto más capital dinerario entre en la esfera del capital ficticio, menos capital se mantendrá en la esfera del capital real, esto es, menos capital productivo contribuirá a reducir la tasa general de ganancia. Sin embargo, el capital ficticio tampoco puede crecer ilimitadamente, dado que cuanto más capital se convierta en ficticio, menor será su rentabilidad: y que los inversores en capital prestable se contenten con una menor tasa de ganancia que los inversores en capital real no equivale a que se contenten con cualquier rentabilidad y, por tanto, en algún momento el capital ficticio dejará de servir como sumidero del capital real.

Por consiguiente, de las seis tendencias contrarrestantes anteriores, sólo una es susceptible de extender su influencia dentro del capitalismo a lo largo del tiempo: el abaratamiento del capital constante. Si el capitalismo no es capaz de abaratar los elementos del capital constante más rápidamente que el ritmo al que los acumula, entonces la tasa general de ganancia tenderá a reducirse en el largo plazo. Pero incluso en ese caso los capitalistas continuarán acumulando capital gracias a las ventajas que les proporcionará la creciente centralización de los capitales.

En definitiva, y a modo de resumen, la persistente acumulación de capital dentro del capitalismo tendrá efectos divergentes sobre la tasa general de ganancia, de modo que su efecto *neto* queda *prima facie* indeterminado.

En concreto, la acumulación de capital constante contribuirá a:

1. Desarrollar las fuerzas productivas, es decir, aumentar la

productividad del trabajo a través de la subsunción real. Esto a su vez podrá tener tres efectos:

1.1. Reducir la demanda de trabajadores (menos trabajadores

son necesarios para un mismo capital constante), lo que

incrementa la sobrepoblación relativa (manteniendo a raya cualquier posible aumento salarial) y minora el capital

variable agregado o masa salarial (v) y, por tanto, también

aumenta la composición orgánica del capital, minorando así

la tasa general de ganancia.

1.2. Reducir el valor de la fuerza de trabajo (cae el tiempo de

trabajo socialmente necesario para producir los medios de

subsistencia del obrero). Esto conducirá, por un lado, a

aumentar la tasa de explotación (mayor plusvalía relativa) y, a

través de ella, a aumentar la tasa general de ganancia pero, por otro lado, a reducir el capital variable agregado o masa salarial (v) y, por tanto, a incrementar la composición

orgánica del capital, minorando la tasa general de ganancia.

1.3. Reducir el valor del capital constante (cae el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir medios de

producción). Esto conducirá a una devaluación del capital

constante que contribuirá a incrementar la tasa general de

ganancia (o a frenar su caída), pero también incentivará,

gracias a esa mayor tasa de ganancia, una mayor acumulación

de capital constante.

2. Aumentar la demanda de trabajadores que puedan transformar ese capital constante adicional a costa de disminuir el ejército industrial de reserva, lo que tenderá a impulsar los salarios al alza. Como

reacción al alza salarial, pueden darse dos consecuencias: o bien los capitalistas cambian la composición orgánica del capital reemplazando capital variable por capital constante (en cuyo caso se reduce la demanda de trabajadores y, por tanto, la masa salarial en el conjunto de la economía) o bien, a medio plazo, se produce un aumento de la población que incrementa la oferta de trabajadores y, por tanto, aumenta nuevamente

la sobrepoblación relativa, reduciendo los salarios hasta equipararlos con el valor de la fuerza de trabajo (o incluso temporalmente por debajo). La rebaja salarial conducirá, por un lado, a aumentar la tasa de explotación (mayor plusvalía relativa) y, a través de ella, a aumentar la tasa general de ganancia pero, por otro lado, a reducir el capital variable agregado o masa salarial (v) y, por tanto, a incrementar la composición orgánica del capital, minorando la tasa general de ganancia. Aunque la rebaja salarial podría incentivar a los capitalistas a incrementar su

demanda de fuerza de trabajo y ello podría añadir cierta presión alcista a los salarios, éstos no podrán ubicarse permanentemente por encima del valor de la fuerza de trabajo, pues mientras ello suceda seguirá habiendo incentivos a incrementar la composición orgánica del capital

y se seguirá alimentando el incremento poblacional a medio plazo (por

ambas vías, pues, la fluctuación del ejército industrial de reserva matendrá a raya el alza salarial).

3. Centralización de los capitales: El efecto neto de los dos factores anteriores sobre la tasa general de ganancia es indeterminado. Pero si la tasa general de ganancia no se reduce, el capital seguirá acumulándose hasta que finalmente sí lo haga, con lo que en algún momento la tasa

general de ganancia se reducirá y, en ese momento, habrá un proceso de centralización de los capitales que temporalmente contrarrestará la esa caída y reanudará la acumulación de capital… hasta que la tasa general de ganancia vuelva a descender, se paralice nuevamente la acumulación

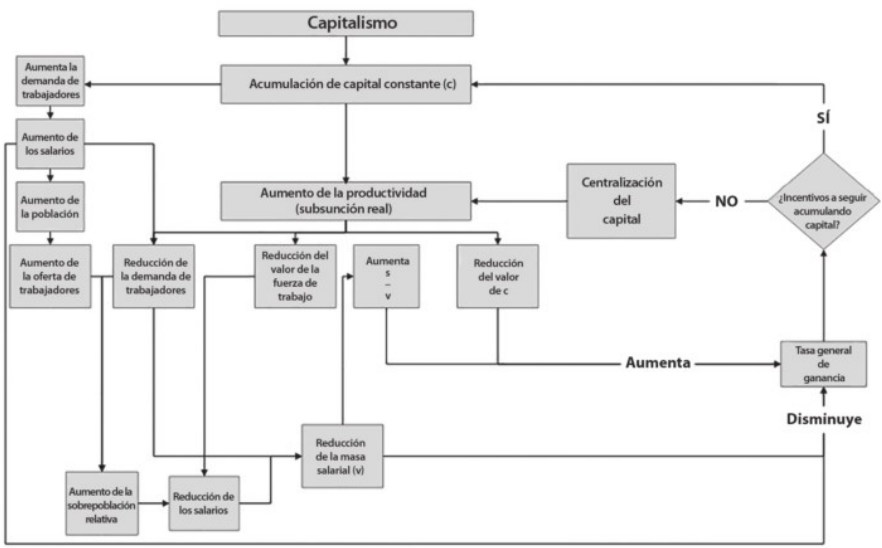
de capital y otra vez sea necesaria una nueva ronda de centralizaciones de capital.

Como decimos, el saldo neto de estos efectos en el ámbito

estrictamente teórico quedará indeterminado: habra una tendencia a que se reduzca la tasa general de ganancia pero la centralización de capitales podrá contrarrestarla, incentivando nuevas rondas de inversión que terminarán reduciendo la tasa general de ganancia y haciendo necesarios nuevos procesos de centralización del capital que vuelvan a incentivar transitoriamente la acumulación de capital. Cuanto más se empobrezcan algunos capitalistas como consecuencia de la caída de la tasa general de ganancia, más podrán enriquecerse otros capitalistas centralizando el capital mediante la compra sus medios de producción devaluados:

La devaluación de los elementos del capital constante implica un incremento de la tasa de ganancia. La masa de capital constante utilizado crece frente al capital variable, pero el valor de esa masa ha caído. El estancamiento previo de la producción prepara el terreno para una nueva expansión de la producción… dentro de los límites capitalistas. Y, por tanto, la rueda vuelve nuevamente a girar. Una parte del capital que se había devaluado por la parálisis de la actividad recupera ahora su antiguo valor. Y aparte de eso, las condiciones expandidas de producción, la ampliación del mercado y el incremento de la productividad garantizan que el mismo ciclo de errores se repetirán de nuevo (C3, 15.3, 363-364).

Figura 6.1



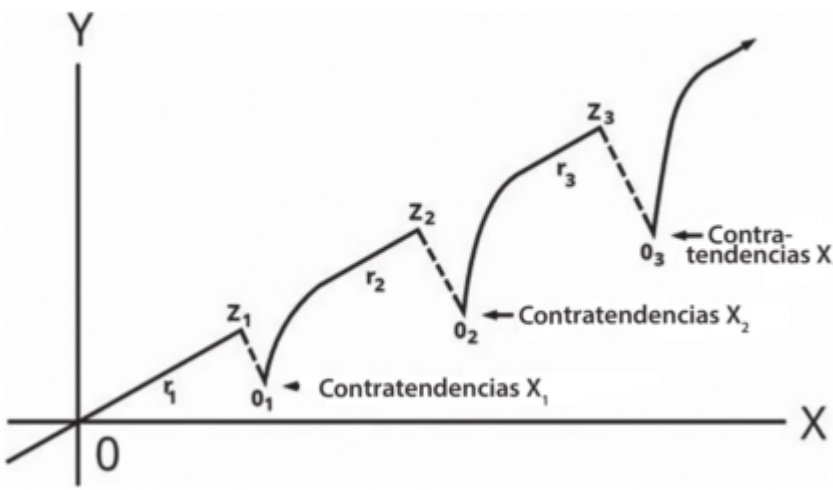
No obstante, Marx sí considera que, como todas las fuerzas

contrarrestantes de la caída de la tasa general de ganancia sólo actúan

«dentro de ciertos límites», en la práctica «es más bien la tendencia opuesta, la tendencia hacia la caída de la ganancia […] la que debe predominar, algo que también confirma la experiencia» (Marx [1862-1863] 1991, 110). Es decir, que la tendencia a decrecer de la tasa general de ganancia acabará imponiéndose, lo cual no impedirá, por lo ya expuesto, que el capital siga acumulándose (al menos hasta que colapse el capitalismo).

Ahora bien, que el capital pueda seguir acumulándose a largo plazo a

pesar del descenso tendencial de la tasa general de ganancia no significa que esta acumulación tenga lugar sin convulsiones: la tendencia a que la tasa de ganancia se reduzca exacerbará las contradicciones internas del capitalismo, lo que llevará a suspensiones temporales de la actividad. Esquemáticamente, podríamos representar la acumulación de nuevo capital como un proceso progresivo de concentración de capital que periódicamente requiere que las contratendencias actúen sobre la tasa general de ganancia (lo que normalmente vendrá acompañado de crisis económicas transitorias) para



sanear el sistema y permitir reanudar la acumulación de capital (Grossman

[1929] 2021, 152-154).

Figura 6.2

Fuente: Grossman ([1929] 2021, 153). El eje X representa el paso del tiempo y el eje Y el monto de capital acumulado.

Precisamente, en el siguiente epígrafe estudiaremos las causas y consecuencias de esas convulsiones cíclicas y recurrentes dentro del capitalismo como síntomas previos a su colapso final.

6.2. Las crisis cíclicas dentro del capitalismo

Para Marx, «la vida de la industria moderna se ha convertido en una serie de periodos de actividad moderada, prosperidad, sobreproducción, crisis y estancamiento» (C1, 15.5, 580). Estas crisis cíclicas, de hecho, son los mecanismos a través de los cuales el propio sistema capitalista resuelve temporalmente las contradicciones internas que frenan el desarrollo de las fuerzas productivas debido a la progresiva caída de la tasa general de ganancia: «Las crisis siempre son soluciones violentas y momentáneas a las contradicciones existentes: erupciones violentas que restablecen

temporalmente el equilibrio que ha sido perturbado» (C3, 15.2, 357). ¿Y

cuáles son esas contradicciones dentro del modo de producción capitalista que engendra la caída de la tasa general de ganancia y que lo abocan a experimentar crisis cíclicas? Básicamente tres que están interconectadas:

• **La acumulación de capital convive con la ociosidad del capital productivo**: La acumulación y concentración del capital terminan incrementando la composición orgánica del capital, lo que en última instancia reduce la tasa general de ganancia. Esa reducción de la tasa general de ganancia condena a la ociosidad a aquella parte del capital productivo ya instalado que no sea suficientemente rentable. Por tanto, la acumulación y concentración del capital no se desarrolla de manera

armónica: acumular nuevo capital implica destruir parte del capital productivo ya existente, devaluándolo y centralizándolo en menos manos. El sistema capitalista acumula y concentra nuevo capital al tiempo que otro capital productivo ya instalado está siendo

insuficientemente empleado en lugar de acumular nuevos medios de producción de manera coordinada y coherente con la totalidad de los medios de producción ya existentes. En palabras de Marx:

«Simultáneamente con la caída de la tasa de ganancia, crece la masa de capital y ello conlleva una devaluación del capital existente que frena esta caída y acelera el impulso a la acumulación de valor de capital»

(C3, 15.2, 357).

• **La ociosidad del capital productivo convive con el ejército industrial de reserva**: Como la acumulación de capital constante ha de compatibilizarse con el mantenimiento de un cierto ejército industrial de reserva que evite el incremento de los salarios y permita que los capitalistas sigan extrayendo (suficiente) plusvalía del proletariado, el capital productivo que permanezca ocioso ni siquiera podrá

rentabilizarse explotando a parte de la población obrera que se mantiene ociosa dentro del ejército industrial de reserva. Por tanto, el incremento potencial de la producción que podría lograrse combinando el capital ocioso con la población desempleada se ve frenado por la necesidad que tiene el capital de contar con un cierto ejército industrial de reserva.

El capital está más interesado en mantener a parte de la fuerza laboral desempleada y así evitar que suban los salarios (reduciendo su capacidad para valorizarse) que en acelerar el desarrollo económico dando empleo a todo el mundo. El sistema capitalista mantiene capital

productivo ocioso al tiempo que también mantiene fuerza de trabajo ociosa en lugar de unirlos a ambos en la creación de nuevos valores de uso. En palabras de Marx: «Simultáneamente con los estímulos a aumentar la población ocupada, derivados del aumento del producto

social global que actúa como capital, operan fuerzas motrices que crean sobrepoblación relativa» (C3, 15.2, 357).

• **El capital productivo ocioso y el ejército industrial de reserva conviven con un capital mercantil invendible**: La acumulación de capital, que aumenta la productividad del trabajo y por tanto la producción agregada, multiplica la producción de valores de uso en forma de mercancías y, por consiguiente, requiere de una expansión simultánea del gasto que permita realizar ese mayor capital mercantil (Marx [1862-1863] 1991, 113). Sin embargo, cuanto mayor sea la composición orgánica del capital, más decrece el peso de la masa salarial dentro del capital mercantil agregado y, por tanto, menor capacidad tienen los trabajadores para adquirir esa producción en expansión. En palabras de Marx: «Simultáneamente con el desarrollo de la productividad, la composición del capital se eleva, es decir, hay una reducción relativa de la porción del capital variable frente al capital constante» (C3, 15.2, 357). Deberá ser el conjunto de los capitalistas, pues, quien incremente correspondientemente su gasto

para permitir la

realización de sus propias inversiones, pero la reducción de la tasa de ganancia tenderá a contraer el gasto en inversión o en consumo de los

capitalistas, impidiendo la plena realización del capital mercantil existente. Además, y precisamente por la caída de la tasa general de ganancia, tampoco será posible que la deficiencia de gasto se compense con un aumento del consumo derivado de un incremento de los salarios

o de una reducción del ejército industrial de reserva, pues ello sólo minoraría aún más la tasa de explotación y, por tanto, la tasa general de ganancia. El sistema capitalista mantiene capital mercantil ocioso o invendible al tiempo que también mantiene capital productivo ocioso y

fuerza de trabajo ociosa en lugar de coordinar los medios de producción con los trabajadores para continuar fabricando y distribuyendo valores de uso entre quienes los necesiten.

Estas tres contradicciones, derivadas de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia, están relacionadas y se realimentan entre sí, pues forman parte de la propia dinámica del capitalismo. Ahora bien, no pensemos que estas contradicciones sólo pueden manifestarse de un único modo: según las condiciones materiales y sociales del momento, pueden expresarse de formas muy variadas. En Marx no existe una única secuencia para las crisis cíclicas (A causa siempre B, B causa siempre C, C causa

siempre D…), sino que las crisis, dentro de la anarquía productiva del capitalismo, pueden originarse y realimentarse por diversos circuitos aunque todas ellas no serán más que el reflejo de las anteriores contradicciones internas del capitalismo. Con todo, tratemos de exponer con cierta sistematicidad los elementos básicos de la teoría de las crisis cíclicas de Marx.

El punto de partida de la teoría de las crisis será inevitablemente que el capital no sólo necesita reproducir a los valores de uso que ha producido previamente, sino que necesita sobre todo reproducir sus valores *más* la tasa general de ganancia correspondiente (Marx [1862-1863b] 1989, 125-126). Si cualquiera de las contradicciones anteriores interrumpe esa reproducción revalorizada del capital, entonces la economía pasará por una crisis con la que restablecer las condiciones que permitan reanudar esa reproducción revalorizada del

valor. Los grandes tipos de crisis que pueden dar al traste con la acumulación de nuevo capital son dos: o restricciones desde el lado del gasto o restricciones desde el lado de la producción. En terminología más actual, podríamos llamarlas crisis de demanda y crisis de oferta.

6.2.1. Crisis de demanda

Las crisis de demanda ocurren porque los capitalistas necesitan vender sus mercancías como valores que se revalorizan (capitales) pero las mercancías también son al mismo tiempo valores de uso, de modo que la utilidad que le otorguen los potenciales compradores a la masa de mercancías ofertada constituirá un límite exógeno a la circulación del capital:

Como producto ha de superar la barrera del volumen dado de consumo, o de la capacidad de consumo. Como valor de uso particular, la cantidad [ofertada de una mercancía] es hasta cierto punto irrelevante. Pero a partir de cierto nivel, esa mercancía deja de ser necesaria para el consumo —puesto que sólo satisface unas necesidades muy específicas y no cualesquiera otras— […]. Esta variable [la demanda agregada de la mercancía]

viene dada por la cualidad de la mercancía como valor de uso —por su específica utilidad, usabilidad— y parcialmente por el numero de agentes que necesitan esa mercancía para su consumo. El número de consumidores multiplicado por el tamaño de la demanda [individual] de ese producto. El valor de uso no posee la propiedad de ser ilimitado como sí lo es el valor. Algunos objetos pueden ser consumidos y son demandados sólo hasta cierto punto […]. Como valor de uso, el producto tiene una barrera en su interior —su demanda— y esa barrera no depende de la necesidad del productor [de vender] sino de la demanda agregada de los compradores (Marx [1857-1858] 1986, 332).

Así pues, la posibilidad (que no necesidad) de las crisis de demanda reside «en la separación entre el acto de comprar y el acto de vender» (Marx

[1862-1863b] 1989, 138): y es que, bajo el capitalismo, «nadie puede vender si otro no compra y nadie tiene por qué comprar por el mero hecho de que haya vendido» (C1, 3.2, 208-209). Ahora bien, como decimos, que la separación del acto de comprar y del acto de vender conviertan a las crisis de demanda en una *posibilidad* dentro del capitalismo no equivale a que las convierta en una *necesidad*: si nos

limitáramos a decir que las crisis de demanda ocurren por la insuficiente demanda agregada no tendríamos, en realidad, una teoría sobre las crisis de demanda (Marx [1862-1863b] 1989, 145). Marx, de hecho, critica con dureza este tipo de explicaciones tautológicas:

Decir que las crisis provienen de la falta de demanda efectiva, de la insuficiencia de consumidores solventes, es una mera tautología […]. Que las mercancías no se vendan sólo significa que no se han encontrado compradores con capacidad adquisitiva que quieran pagar por ellas […]. Si quisiéramos darle a esta tautología una apariencia de afirmación profunda, podríamos decir que la clase obrera recibe una porción demasiado pequeña de su propia producción y que los problemas podrían solventarse si recibieran una mayor parte, es decir, si los salarios subieran. Pero, en tal caso, nos bastaría con señalar que las crisis suelen venir precedidas por un período en el que los salarios aumentan y la clase obrera recibe una porción mayor de su propio producto para destinarlo a su propio consumo. Desde el punto de vista de aquellos que formulan propuestas tan cabales y «sencillas» (!) como la anterior, estos períodos previos a las crisis en los que suben los salarios deberían evitar las crisis. Pero parece que el sistema capitalista implica unas condiciones que, independientemente de las buenas o malas intenciones de la gente, sólo permite que la prosperidad de la clase trabajadora sea temporal y que esa prosperidad siempre acabe siendo el heraldo de las crisis (C2, 20.4, 486-487).

También Engels lanza reproches similares:

El subconsumo de las masas es una condición necesaria de todas las formas de sociedad basadas en la explotación y, en consecuencia, también del modo de producción capitalista; pero es dentro del modo de producción capitalista donde, por primera vez, el subconsumo de las masas se transforma en crisis. Por tanto, el consumo de las masas es un prerrequisito de las crisis y desempeña en ellas un papel que es conocido desde hace mucho tiempo. Pero eso nos dice muy poco acerca de por qué hoy existen crisis y de por qué no existían en el pasado (Engels [1878] 1987, 272).

Por tanto, para que haya una crisis de demanda no sólo es necesario que tenga lugar una separación entre el acto de compra y el de venta: es necesario, además, que ambos actos —comprar y vender— se vuelvan antagónicos y entren en conflicto (Marx [1862-1863b] 1989, 142). ¿De

dónde emerge ese antagonismo entre el acto de comprar y el acto de

vender dentro del capitalismo?

En el capitalismo, los productores directos (los trabajadores) no son simultáneamente los compradores de la mayoría de las mercancías que ellos producen: los trabajadores sólo compran algunos de los medios de subsistencia que forman parte del capital mercantil agregado, mientras que en paralelo los capitalistas deben adquirir todos los medios de producción, todos los bienes de lujo y el resto de los medios de subsistencia. Ahora bien,

¿realmente trabajadores y capitalistas comprarán todas las mercancías que es necesario comprar para que el capital mercantil se realice y se revalorice?

Por un lado, si los capitalistas expanden la producción de mercancías con el objetivo de revalorizar su capital (es decir, si generan un plusproducto que se realice como plusvalía), entonces oferta, ingresos y demanda seguirán caminos divergentes: la oferta de mercancías crecerá, pero los ingresos y la demanda de los trabajadores se reducirán en términos relativos (no necesariamente en términos absolutos). Por tanto, la realización de un porcentaje creciente del capital mercantil pasará a depender de la demanda de inversión y del consumo de los capitalistas y, en el límite, sólo de la inversión, puesto que, para poder mantener el ritmo de acumulación de capital, el porcentaje de la plusvalía que deberá ahorrar y reinviertir la clase capitalista tendrá que crecer conforme aumente la concentración de capital y eso equivale a que su consumo relativo deberá reducirse (Grossman [1929]

2021, 139, 147-149). Pero el gasto en inversión de los capitalistas, del que cada vez dependerá más la realización del capital mercantil agregado, se contraerá episódicamente cuando la acumulación de capital reduzca (aunque sea transitoriamente) la tasa general de ganancia: y en ese momento será necesaria una «crisis» que, vía centralización de los capitales, purge el sistema y permita reanudar la acumulación de nuevo capital. Por otro, trabajadores y capitalistas en general sólo comprarán mercancías en la medida en que los trabajadores produzcan suficiente plusvalía para los capitalistas (es decir, si los capitalistas consiguen una tasa de ganancia lo suficientemente alta): en caso contrario, se paralizará la inversión (gasto en medios de producción), aumentará el desempleo, caerá el consumo (gasto en medios de subsistencia) y, en suma, la reproducción, simple o ampliada, del capital se frenará (Marx [1862-1863b] 1989, 147-149). Por consiguiente, la revalorización continuada del capital es condición para la reproducción continuada

del capital: si la plusvalía es insuficiente para rentabilizar el

capital, no sólo es que los capitalistas reducirán el gasto en inversión, sino que los trabajadores (quienes devendrán desempleados) también reducirán su gasto en consumo y por tanto ni siquiera se llegará a recuperar el capital inicialmente invertido.

Por ejemplo, imaginemos una economía cuya estructura del capital mercantil va evolucionando según aparece en la Tabla 6.2 (suponemos que todo el capital constante es circulante): el capital constante crece a mayor ritmo que el capital variable (si bien éste también aumenta, lo que podría llegar a compatibilizarse con un cierto incremento salarial) y la tasa de plusvalía se mantiene constante en el 100 %. En tal caso, conforme más capital constante se acumule, mayor será el porcentaje del capital mercantil total que deberá ser adquirido por los capitalistas (pues mayor va siendo el peso del capital constante y de la plusvalía dentro del capital mercantil) pero, al mismo tiempo, menor irá siendo la tasa general de ganancia dentro de la economía, lo que contribuirá a paralizar temporalmente la nueva inversión (y también estrangulará el gasto en consumo de la burguesía) y, por tanto, dificultará que otros capitalistas realicen su capital.

En tal caso, entraremos, según Marx, en una contracción amplificada del gasto agregado a través de un proceso que hoy denominaríamos

«interacción entre el multiplicador del gasto y el principio de aceleración»

(Samuelson 1939). El multiplicador del gasto nos indica que las fluctuaciones en la inversión dan lugar a fluctuaciones en el consumo, puesto que una menor inversión se traduce en una reducción de los ingresos de trabajadores y de capitalistas y, por tanto, en una menor demanda de bienes de consumo, tanto de los bienes de lujo como de los medios de subsistencia (C2, 20.4, 486); el principio de aceleración, en cambio, nos indica que las variaciones del consumo se traducen en variaciones sobreproporcionales de la inversión, puesto que los capitalistas, ante la imposibilidad de vender sus mercancías finales, optan por suspender la acumulación de nuevo capital e incluso la reposición del existente. Y a la inversa también ocurre: cuando los capitalistas aumentan su inversión, el multiplicador incrementa los ingresos, y por tanto el consumo, de trabajadores y capitalistas, mientras que el principio de aceleración actúa aumentando sobreproporcionalmente la inversión por parte de aquellos capitalistas que suministran los bienes de consumo cuya demanda se haya incrementado. Esta elasticidad que posee el sistema de producción

capitalista para acelerar la producción durante los períodos de prosperidad y para frenarla durante los períodos de crisis

procede, de acuerdo con Marx, del ejército industrial de reserva: durante los períodos de prosperidad ese ejército se reduce (aunque no desaparece), permitiendo una ampliación de la escala productiva, y durante las crisis ese ejército vuelve a incrementarse para mantener a raya los salarios y como almacén para la próxima expansión económica (C1, 15.3, 785-786). Por tanto, y en resumen, si la caída de la tasa general de ganancia da lugar a una contracción de la inversión, el efecto multiplicador reducirá adicionalmente el gasto en consumo y, a su vez, el principio de aceleración recortará todavía más el gasto en inversión.

Tabla 6.2

PERÍODO ESTRUCTURA

PORCENTAJE DEL

TASA

DEL CAPITAL CAPITAL MERCANTIL GENERAL

MERCANTIL

QUE DEBE SER

DE

ADQUIRIDO POR

GANANCIA

LOS CAPITALISTAS

1

100 c + 50 v + 50 s

75 %

33,3 %

2

$150\ c\ +\ 60\ v\ +\ 60\ s$

77,8 %

28,5 %

3

$210\ c\ +\ 70\ v\ +\ 70\ s$

80 %

25 %

4

$280\ c\ +\ 75\ v\ +\ 75\ s$

82,6 %

21,1 %

5

$355\ c\ +\ 80\ v\ +\ 80\ s$

84,5 %

18,3 %

A su vez, esta crisis de demanda puede verse aún más incrementada debido a los efectos del crédito: no es que las fluctuaciones del crédito cause las crisis, sino que más bien las acompaña (C1, 25.3, 786). Recordemos que el dinero, en las economías capitalistas, no es sola ni principalmente un medio de intercambio, sino sobre todo un medio de pago con el que amortizar el saldo neto de las deudas surgidas en las transacciones a crédito (Marx [1862-1863b] 1989, 141-142). Y si la mayoría de las mercancías se compran y se venden a crédito, entonces ese crédito multiplicará los efectos expansivos y contractivos inherentes a las propias dinámicas capitalistas.

Así, cuando los capitalistas estén acumulando capital, cuando los trabajadores estén siendo contratados complementariamente y cuando, en suma, la inversión y el consumo estén aumentando, el crédito se expandirá

para financiar la acumulación de nuevos medios de producción: gracias al crédito, de hecho, esa acumulación se llevará hasta «su límite más extremo», porque quienes invierten el capital que piden prestado no son los dueños de ese capital y, por tanto, se vuelven más imprudentes o ambiciosos que si tuviesen que inviertir el suyo propio (C3, 27, 572). Cuando, en cambio, la inversión y el consumo se desplomen, la interrupción de la realización del capital no sólo dejará ociosos a parte de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, sino que hundirá la confianza de los acreedores en los deudores, limitando con ello la concesión de crédito (C3, 30, 614), lo que a su vez imposibilitará que muchos capitalistas refinancien sus deudas y los abocará a una situación de insolvencia (C2, 2.1, 156-157): todo ello conducirá tanto a la sobreliquidación de los medios de producción que habían sido financiados con deuda cuanto a la parálisis de la concesión de nuevo crédito para el tráfico de mercancías. Es decir, la oferta (por liquidación) de medios de producción se disparará y su demanda (debido a la parálisis del crédito) se restringirá, con lo que sus precios de mercado se hundirán (C3, 30, 614) y ello facilitará la centralización del capital (los capitalistas que posean capital dinerario suficiente podrán adquirir con enormes descuentos esos medios de producción liquidados a precio de saldo).

La contracción del gasto agregado no será, sin embargo, permanente.

Una vez que los capitalistas incrementen de nuevo su gasto en inversión, incentivados por la centralización del capital, se reanudará la acumulación de nuevo capital de un modo expansivo. Y es que el

mismo efecto multiplicador y el mismo principio de aceleración que anteriormente contraían el gasto, ahora lo amplificarán auxilado adicionalmente por el crédito: más gasto en inversión por parte de los capitalistas significará más demanda de fuerza de trabajo, lo que en parte se traducirá en una reducción del ejército industrial de reserva y en parte en alzas salariales; a su vez, ese incremento de la masa salarial agregada dará lugar a mayor consumo de medios de subsistencia por parte de los obreros (quienes, dependiendo de la magnitud del alza salarial, podrían llegar a consumir temporalmente incluso algunos bienes de lujo [C2, 20.4, 486]); y el mayor gasto en inversión y en consumo acabará significando un incremento de las ganancias agregadas de los capitalistas, lo que los llevará a invertir más (C3, 28, 578) y a consumir más bienes de lujo (lo que a su vez dará lugar a una contratación aún mayor de trabajadores).

Pero como este crecimiento será igualmente desequilibrado (el volumen y la composición del nuevo capital mercantil no estará alineado con la expansión y la composición del gasto), únicamente se estará saliendo de una crisis sembrando las semillas para la siguiente: el desarrollo de la productividad del trabajo no se orienta a producir valores de uso que satisfagan las necesidades del conjunto de los agentes económicos (especialmente de los trabajadores), sino a revalorizar y acumular capital, lo que necesariamente implica límites a cuánto pueden aumentar los salarios (para evitar la caída de la tasa de ganancia) y, por tanto, a cuánto puede aumentar la demanda de valores de uso que posibilita la realización del capital mercantil. En cierto modo, pues, el gasto agregado que permite la venta del conjunto de las mercancías va autorrestringiéndose y colapsando cada cierto tiempo: los capitalistas concentran cada vez mayor capacidad de gasto pero ellos sólo gastan si pueden cosechar suficientes ganancias y, cuanto más gastan, más se reducen las ganancias en relación con lo que gastan invirtiendo (la tasa general de ganancia), de modo que menos propensos se van volviendo a gastar adicionalmente. Este tipo de crisis no pueden resolverse ni aumentando los ingresos de los desempleados (por la vía de contratarlos) ni incrementando los salarios de los trabajadores, porque ello sólo minaría los incentivos para seguir acumulando capital entre los capitalistas; tampoco pueden resolverse aumentando el consumo de los capitalistas, pues ello atentaría contra la misma lógica acumuladora y revalorizadora del capital (C3, 15.3, 366): cuanto más consuman, menor será el ritmo de acumulación de capital y menor será la realización de aquella parte del capital mercantil que esté materializada en medios de producción (el capital mercantil del departamento I, tal como lo caracterizamos en el capítulo 4 de este

segundo tomo). En palabras de Marx (C3, 30, 615):

La reposición de los capitales invertidos en la producción depende en gran medida de la capacidad de consumo de las clases no productivas [los capitalistas]: mientras que la capacidad de consumo de los trabajadores se ven en parte restringida por las leyes que gobiernan los salarios y en parte por el hecho de que los trabajadores sólo pueden ser empleados en la medida en que proporcionen beneficios para el conjunto de la clase capitalista. La razón última de todas las crisis siempre se basa en la pobreza y el consumo restringido de las masas debido a la tendencia del sistema de producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si el único límite absoluto a las mismas fuera la capacidad de consumo del conjunto de la sociedad.

La única forma de resolver este tipo de crisis, *dentro de la lógica capitalista*, es centralizar parte del capital acumulado e incentivar así una

nueva ronda de acumulación que termine generando una nueva crisis. La única forma de resolver este tipo de crisis, *fuera de la lógica capitalista*, es planificando centralizadamente la economía: «Si la producción capitalista fuera producción enteramente socialista —una contradicción en los términos

— no podría haber sobreproducción alguna» (Marx [1862-1863b] 1989, 306). Sólo fuera del capitalismo, por consiguiente, pueden solucionarse sostenidamente las crisis de demanda.

6.2.2. Crisis de oferta

Marx también considera que bajo el capitalismo son posibles crisis de oferta originadas por la carestía súbita de algún medio de producción esencial cuyo precio se haya disparado. Por ejemplo, si se sufren condiciones climáticas desfavorables para el cultivo de algodón, la oferta de algodón se reducirá y su valor se incrementará (puesto que el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlo aumentará). En tal caso, la reproducción del capital productivo se verá alterada: los capitalistas que utilicen el algodón como medio de producción tendrán que invertir una mayor cantidad de capital dinerario para comprar una menor cantidad de este medio de producción (debido a su encarecimiento), lo que significará que dispondrán de menos capital dinerario para adquirir capital variable (además, si han comprado una menor cantidad de algodón, tampoco necesitarán a tantos trabajadores que lo transformen). En este punto

ya hallamos las semillas de la crisis de oferta: primero, habrá más trabajadores desempleados; segundo, parte del capital constante fijo quedará ocioso precisamente porque habrá un menor número de trabajadores contratados que puedan emplearlo; y tercero, al haberse incrementado la composición orgánica del capital (mayor inversión en capital constante y menor inversión en capital variable) sin que se incremente la tasa de explotación (pues la productividad del trabajo no ha aumentado sino que se ha reducido), la tasa general de ganancia caerá y, por tanto, tampoco podrán atenderse todos aquellos gastos fijos (como intereses o rentas) cuyo repago dependa de alcanzar una tasa de ganancia más alta que la finalmente lograda (Marx [1862-1863b] 1989, 145-146).

Este proceso de contracción económica por encarecimiento sobrevenido

de una mercancía no quedará concentrado, además, entre aquellos capitalistas que empleen directamente el medio de producción encarecido, sino que tenderá a extenderse por el resto de la economía: como se encarece

no sólo el algodón sino también las mercancías que hacen uso del algodón (como el hilo), la reproducción del capital se verá asimismo dificultada en aquellos otros sectores que hagan uso de las mercancías intensivas en algodón (si son medios de producción) o que las comercialicen como bien de consumo entre los trabajadores (si es un medio de subsistencia), lo que provocará nuevas rondas de desempleo de capital constante y de capital variable en esos otros sectores económicos dependientes del algodón como el del hilo. Además, todos estos efectos pueden verse amplificados por los de la crisis de demanda que hemos analizado en el apartado anterior (los desempleados dejan de consumir y los capitalistas dejan de invertir).

Si las crisis de oferta se debieran a meros desastres naturales, no cabría vincularlas específicamente al modo de producción capitalista: cualquier sistema económico estaría expuesto a las mismas (cuestión distinta es cómo se distribuyera su coste social o cómo se prepararan previamente ante las mismas). Sin embargo, sí existen especificidades capitalistas de las crisis de oferta que emergen, además, como consecuencia de las contradicciones internas del capitalismo, en particular, de su anarquía productiva.

Por un lado, la crisis de oferta puede ser el resultado de un crecimiento desequilibrado entre los distintos sectores de la economía, verbigracia entre el capital constante circulante y el capital fijo

instalado: es decir, puede ser el resultado de que se produzcan demasiadas mercancías en algunos sectores

«y *por tanto* demasiado pocas en otros» (Marx [1862-1863b] 1989, 150). Si, por ejemplo, la producción anual de algodón se mantiene constante durante dos años (por circunstancias climáticas o naturales) pero la inversión en máquinas de hilado se incrementa en el segundo año con respecto al primero, los capitalistas necesitarán de una mayor cantidad de algodón a partir del segundo año para reproducir su mayor capital instalado. En este caso, pues, la insuficiente oferta de algodón no sería consecuencia de una fatalidad natural, sino de la anarquía productiva propia del capitalismo (Marx [1862-1863b] 1989, 146-147): la industria del algodón no se ha coordinado adecuadamente con la industria del hilo. Recordemos que, para Marx, «dado el patrón espontáneo de la producción, el equilibrio [entre los departamentos de una economía] es en sí mismo accidental» (C2, 21.1, 571), por lo que este tipo de desequilibrios tenderán a darse continuamente en muy diversas partes de la economía. Y es que, a pesar de que los capitales son interdependientes (tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda), no existe ningún mecanismo que los coordine y por eso acabarán

apareciendo recurrentemente excesos o defectos de inversión en algunos sectores. Esta descoordinación entre la disponibilidad de capital constante circulante en relación con el capital fijo instalado puede darse, además, de manera recurrente, sin que el capitalismo sea capaz de subsanarla de manera estable. Y es que, cuanto más capital constante fijo se haya acumulado en una economía (por ejemplo, más máquinas de hilado), tanto más capital constante circulante será necesario producir de manera complementaria (tanto más algodón necesitaremos): esa demanda extraordinaria de capital constante circulante por parte de los capitalistas llevará a un alza de precios de los elementos de capital constante circulante más relativamente escasos y, de ahí, a una sobreinversión para sobreproducirlos (sobreinversión en la producción de algodón). Pero esa sobreproducción de capital constante circulante puede que no esté alineada con el aumento programado del capital constante fijo por parte de otros capitalistas o que, aun estándolo, se desajuste *a posteriori* cuando colapse la inversión agregada por cualquier reducción repentina de la tasa general de ganancia: en ese momento, las industrias intensivas en capital fijo (como las de hilado) reducirán su inversión en capital circulante, lo que provocará el colapso del precio de los elementos de capital circulante ya producidos (la oferta de algodón será muy superior a la demanda) y, al no poder realizarse y reproducirse el capital productivo en la industria que produce el

capital circulante (la industria del algodón), su sobrecapacidad productiva instalada se desarticulará (C3, 6.2, 214); por ello, cuando en el futuro, con la economía recuperada tras la crisis, vuelva a aumentar la demanda de capital circulante (la demanda de algodón por parte de la industria del hilado), se repetirá la misma escasez relativa de los elementos del capital constante circulante que hemos expuesto con anterioridad (no habrá suficiente algodón para abastecer a la industria del hilado y su precio se disparará).

Por otro lado, Marx también cree que puede darse una descoordinación

estructural en el equilibrio interdepartamental que estudiamos en el epígrafe 4.3. Más en concreto, una descoordinación estructural entre el departamento I (productor de medios de producción) y el departamento II (productor de medios de consumo) a la hora de reponer el capital fijo del departamento II.

Si, durante un año, la depreciación física del capital fijo del departamento II es inferior a su amortización contable, el departamento II verá incrementados sus saldos de tesorería (que se irán acumulando hasta que sea necesario reemplazar físicamente aquellos elementos del capital constante

fijo que se hayan depreciado), de modo que el gasto que el departamento II efectúe en el departamento I será insuficiente para realizar el capital mercantil del departamento I. Así que una de dos: o el departamento I reduce ese año su producción de bienes de capital fijo (de modo que habrá un cuello de botella en determinados tipos de bienes de capital fijo cuando se los demande) o el departamento I produce un exceso de bienes de capital fijo que no podrán ser vendidos hasta que el departamento II los termine demandando en el futuro (con lo que los capitalistas del departamento I no podrán realizar su capital hasta entonces) (Martínez Marzoa 1983, 79-80). A juicio de Marx, para no toparnos con una deficiencia estructural de capital fijo, la única solución es la sobreproducción estructural del departamento I en relación con el gasto del departamento II: una especie de subsidio socialmente acordado hacia el departamento I. Sólo así habrá suficientes medios de producción cuando el departamento II los demande. Pero ello sólo sería posible fuera del capitalismo (C2, 20.11, 542-545), esto es, en una economía donde se planificara centralizadamente la producción y la sobreproducción estructural del departamento I no condujera a una crisis económica.

En definitiva, existen dos razones que pueden conducir a una crisis de

oferta: las fluctuaciones de la naturaleza y las descoordinaciones sectoriales del capitalismo (Marx [1862-1863b] 1989, 162) derivadas de que cada capitalista produce de manera independiente y competitiva respecto a los demás. Las crisis naturales no tienen propiamente un carácter cíclico, pero las crisis inducidas por las dinámicas del capitalismo sí lo tienen e irán en parte asociadas a las crisis de demanda que hemos estudiado en el apartado anterior (aunque no tendrían por qué solaparse plenamente).

Ninguno de ambos tipos de crisis de oferta puede evitarse dentro de la lógica capitalista. Las crisis de oferta naturales no pueden evitarse porque escapan al control humano del proceso productivo (el cual, como expondremos en el epígrafe 7.4, sólo puede lograrse plenamente bajo el comunismo); las crisis de oferta derivadas de la descoordinación propia del sistema capitalista tampoco pueden evitarse porque supondría forzar a algunos capitalistas a que dejarán de comportarse como capitalistas (es decir, a que no buscaran maximizar la ganancia esperada y a que se coordinaran centralizadamente con el resto de los capitalistas en producir valores de uso aun en condiciones no rentables).

A su vez, tampoco ninguno de ambos tipos de crisis de oferta puede paliarse dentro del capitalismo porque las contradicciones internas de este sistema las agravan: las crisis de oferta podrían en todo o en parte solucionarse destinando aquel capital constante o variable que esté ocioso a producir aquellos elementos del capital constante que en cada momento se hayan vuelto relativamente más escasos (por ejemplo, el algodón en nuestro ejemplo anterior). Pero el capitalismo no puede dedicar todas sus fuerzas productivas a contrarrestar los cuellos de botella que vayan emergiendo desde el lado de la oferta porque hacerlo socavaría las condiciones que permiten la reproducción y acumulación de capital en el resto de los sectores productivos (en particular, movilizar el ejército industrial de reserva y el capital constante ocioso hundiría la tasa general de ganancia).

Así pues, ni las puede prevenir ni las puede paliar eficazmente sin una planificación centralizada del conjunto de la economía.

6.3. El colapso del sistema capitalista

Las crisis recurrentes y cíclicas dentro del capitalismo son, en última instancia, el resultado de la caída tendencial de la tasa general de ganancia.

Sin embargo, como ya hemos visto, estas crisis recurrentes y cíclicas

terminan hallando solución dentro de la lógica del propio sistema capitalista: tras la correspondiente centralización de capital, la acumulación de capital se reanuda. De hecho, en principio y a pesar de la crisis, ni siquiera la tasa general de ganancia tendría por qué caer de manera estructural: con anterioridad ya hemos estudiado que existen contratendencias que, al margen de los procesos de centralización de capital, podrían contribuir a compensar la reducción de la tasa general de ganancia.

A largo plazo, sin embargo, Marx considera que esos factores no serán

lo suficientemente poderosos como para neutralizarla de manera persistente: y es que cada vez se requiere de una mayor acumulación de capital constante para seguir aumentando la masa de plusvalía en un porcentaje suficiente como para contrarrestar el incremento de la composición orgánica del capital (Rosdolsky [1968] 1977, 408-409; Mattick 2013, 142). Podemos

comprobarlo fácilmente si definimos la plusvalía como una fracción de la jornada laboral: si la jornada laboral de 8 horas se divide en 1/2 jornada como tiempo de trabajo necesario y 1/2 jornada como tiempo de plustrabajo, entonces el capitalista se apropia de 4 horas del trabajo diario del trabajador.

Si, acto seguido, la composición orgánica del capital y, por tanto, la productividad del trabajador se duplican, el tiempo de trabajo necesario será de un ¼ de jornada, 2 horas de trabajo, y el tiempo de plustrabajo de ¾ de jornada, 6 horas de trabajo: es decir, un incremento de la composición orgánica del capital y de la productividad del 100 % sólo incrementará la plusvalía en un 50 % (de 4 a 6 horas). Asimismo, si la composición orgánica del capital y por tanto la productividad vuelven a duplicarse, el tiempo de trabajo necesario será de 1/8 de jornada laboral, 1 hora, mientras que el tiempo de plustrabajo será de 7/8 de la jornada, 7 horas: por consiguiente, un nuevo incremento del 100 % de la productividad sólo elevará la plusvalía un 16,6 % (de 6 a 7 horas). Llevado al extremo, si el tiempo de trabajo es de 1/1.000 de la jornada laboral, 0,008 horas diarias, y el tiempo de plustrabajo es de 999/1.000 de la jornada laboral, 7,992 horas, entonces, si se duplica la productividad, la plusvalía apenas aumentará hasta 1.999/2.000 de la jornada laboral, es decir, 7,996 horas: un incremento de 0,004 horas o del 0,05 % con respecto a la plusvalía anterior. Por consiguiente, cuanto más aumenta la composición orgánica del capital, menos margen de crecimiento tiene la plusvalía y, por tanto, más complicado es que el capital se revalorice a ritmos suficientes como para compensar el creciente peso

del capital constante:

Cuanto mayor sea la plusvalía que ya consigue el capital antes del incremento de la productividad […] menos crece la plusvalía de la que se apropia el capital después de un incremento de la productividad. La plusvalía del capital aumenta, pero a una tasa cada vez menor respecto al aumento de la productividad. Por consiguiente, cuanto más desarrollado está el capital, cuanto más plustrabajo ya ha creado, más espectacularmente necesita que aumente la productividad para valorizarse a sí mismo: es decir, para lograr añadir valor incluso en un pequeño porcentaje. La barrera [a esta valorización] sigue siendo la ratio entre la parte de la jornada laboral que expresa el tiempo de trabajo necesario y la totalidad de la jornada laboral. Sólo puede moverse dentro de estos límites

[…]. La valorización del capital deviene tanto más difícil cuanto más se ha valorizado ya el capital. El incremento de la productividad podría llegar a resultarle indiferente al capital y su valorización podría dejar de ser posible porque sus proporciones se han reducido al mínimo; habría dejado de ser capital (Marx [1857-1858] 1986, 265-266).

La consecuencia última de este descenso secular de la tasa general de

ganancia es la desaparición en el muy largo plazo del sistema capitalista: cuando la tasa general de ganancia se reduzca a niveles cercanos a cero y ya no sea posible revalorizar el capital, entonces desaparecerán las condiciones bajo las cuales el capitalismo acumula nuevo capital y desarrolla las fuerzas productivas. Pero ¿por qué los capitalistas dejan de acumular capital cuando

la tasa general de ganancia desciende y se va aproximando a cero? Para Marx, no se trata de que los capitalistas dejen de estar subjetivamente incentivados a seguir acumulándolo, sino de que la masa agregada de ganancia será insuficiente para mantener el ritmo de acumulación de capital.

Y, en el extremo, para acumularlo sin más.

Denominemos C al capital constante agregado, V al capital variable agregado, S a la plusvalía agregada, M al capital mercantil agregado, k al consumo de los capitalistas con cargo a la plusvalía agregada, *ac* a la acumulación de capital constante con cargo a la plusvalía, *av* la acumulación de capital variable con cargo a la plusvalía, *k/ S* el porcentaje de la plusvalía que es consumido por los capitalistas, (*ac*

$+ av)/ S$ el porcentaje de la plusvalía que es reinvertido para acumular capital (constante o variable) y $S/(C + V)$ a la tasa general de ganancia. Tal como ilustramos en la Tabla 6.3, si presuponemos que el capital constante se acumula a un ritmo anual del 10

% y el capital variable a un ritmo anual del 5 %, al cabo de 35 años no se generará suficiente masa de plusvalía como para permitir que los capitalistas consuman (en $t = 35$, $k = 0$) y para proseguir con el mismo ritmo de acumulación de capital constante y variable ( ).

Por consiguiente, llegados a ese punto, habrá una crisis económica que se saldará, por un lado, con una centralización de los capitales (lo que contribuirá a proletarizar a los capitalistas quebrados y, a través de una mejora de la productividad, a incrementar la plusvalía relativa) y, por otro, con una ralentización del ritmo de acumulación de capital (ni el capital constante podrá acumularse al 10 % anual ni el capital variable al 5 %

anual). Aunque la centralización de los capitales permitirá incrementar la masa de plusvalía y, por tanto, otorgará nuevo espacio para seguir acumulando capital, el ritmo de acumulación inevitablemente descenderá a largo plazo: y ése será un problema tanto mayor cuanto menor sea la tasa general de ganancia (no porque la caída de la tasa general de ganancia *cause* directamente ese problema, sino porque será un síntoma de que el stock de capital acumulado dentro del sistema es enorme en relación con la capacidad del trabajo vivo para generar nuevo valor y, por tanto, para posibilitar un alto ritmo de acumulación de nuevo capital en relación al stock ya existente). Es decir, que cuanto más capital se acumule, más habrá que terminar bajando el ritmo de nueva acumulación.

Siendo así, bien cabría decir que «la auténtica barrera a la producción capitalista es el capital en sí mismo» (C3, 15.2, 358), pues el capital sólo se

	C	V	S	M	k	a_c	a_v	k/S	$(a_c + a_v)/S$	$S/(C+V)$
1	200.000	100.000	100.000	400.000	75.000	20.000	5.000	75 %	25 %	33,33 %
2	220.000	105.000	105.000	430.000	77.750	22.000	5.250	74,05 %	25,95 %	32,31 %
3	242.000	110.250	110.250	462.500	80.538	24.200	5512,5	73,05 %	26,95 %	31,30 %
4	266.200	115.763	115.763	497.725	83.354	26.620,0	5.788,1	72,00 %	28,00 %	30,31 %
5	292.820	121.551	121.551	535.921	86.191	29.282,0	6.077,5	70,91 %	29,09 %	29,33 %
6	322.102	127.628	127.628	577.358	89.037	32.210,2	6.381,4	69,76 %	30,24 %	28,38 %
7	354.312	134.010	134.010	622.331	91.878	35.431,2	6.700,5	68,56 %	31,44 %	27,44 %
8	389.743	140.710	140.710	671.164	94.700	38.974,3	7.035,5	67,30 %	32,70 %	26,53 %
9	428.718	147.746	147.746	724.209	97.486	42.871,8	7.387,3	65,98 %	34,02 %	25,63 %
10	471.590	155.133	155.133	781.855	100.217	47.159,0	7.756,6	64,60 %	35,40 %	24,75 %
11	518.748	162.889	162.889	844.527	102.870	51.874,8	8.144,5	63,15 %	36,85 %	23,90 %
12	570.623	171.034	171.034	912.691	105.420	57.062,3	8.551,7	61,64 %	38,36 %	23,06 %
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
30	3.172.619	411.614	411.614	3.995.846	73.771	317.261,9	20.580,7	17,92 %	82,08 %	11,48 %
31	3.489.880	432.194	432.194	4.354.269	61.596	348.988,0	21.609,7	14,25 %	85,75 %	11,02 %
32	3.838.868	453.804	453.804	4.746.476	47.227	383.886,8	22.690,2	10,41 %	89,59 %	10,57 %
33	4.222.755	476.494	476.494	5.175.744	30.394	422.275,5	23.824,7	6,38 %	93,62 %	10,14 %
34	4.645.031	500.319	500.319	5.645.669	10.800	464.503,1	25.015,9	2,16 %	97,84 %	9,72 %
35	5.109.534	525.335	525.335	6.160.204	0	510.953,4	26.266,7	0 %	122,6 %	9,32 %

acumula en la medida en que sea capaz de extraer suficiente plusvalía a los trabajadores. Y, llegado cierto momento (tasa general de ganancia muy baja y, por tanto, escasa capacidad de extraer nueva plusvalía en relación con el stock de capital existente), el ritmo de acumulación de nuevo capital —y, por tanto, de desarrollo de las fuerzas productivas—, se volverá prácticamente inapreciable:

Se pone así de manifiesto que la fuerza productiva material ya disponible, ya elaborada, que toma la forma de capital fijo, o de conocimiento científico, o de la población… en suma, todos los prerrequisitos para la creación de riqueza, todas las condiciones para la máxima reproducción de la riqueza, es decir, para el vigoroso desarrollo del individuo social, que todo el desarrollo de las fuerzas productivas impulsado por el capital en su desarrollo histórico, llega un punto en el que anula la autovalorización del capital en lugar de favorecerla. A partir de cierto punto, el desarrollo de las fuerzas productivas se convierte en una barrera para el capital y, consecuentemente, la relación del capital deviene una barrera para el desarrollo de las fuerzas productivas (Marx [1857-1858]

1987, 133).

Tabla 6.3

Fuente: Grossman ([1929] 2021, 136-137).

Cuando se alcance esa situación —la cual coincidirá, por cierto, con la máxima centralización histórica del capital—, el modo de producción capitalista estará agotado, puesto que si «la misión histórica y la justificación del capital reside en el desarrollo de las fuerzas

productivas del trabajo social» y si el propio desarrollo de esas fuerzas productivas socava «el estímulo de la producción capitalista y a su vez la condición y la fuerza motriz de la acumulación de capital», entonces ese mismo desarrollo de las fuerzas productivas dentro del capitalismo será el que, en ultima instancia, impedirá seguir desarrollándolas (C3, 15.3, 368):

Una vez alcanzado ese punto [en el que el capital se convierte en un obstáculo para el desarrollo de las fuerzas productivas], el capital, es decir, el trabajo asalariado, entra en la misma relación [contradictoria] con el desarrollo de la riqueza social y de las fuerzas productivas en la que ya entraron previamente el sistema gremial, la servidumbre o la esclavitud: se convierte en unos grilletes que han de ser necesariamente eliminados (Marx [1857-1858] 1987, 133).

La forma social de las fuerzas productivas dentro del capitalismo (a saber, su forma valorizada como capital constante y capital variable) se terminará convirtiendo en un freno al desarrollo del contenido material de las fuerzas productivas, esto es, al desarrollo de las fuerzas productivas como elementos del proceso de trabajo (los medios de producción y el trabajo) (Grossman [1929] 2021, 57). Así las cosas, dado que el capitalismo no es «un modo de producción absoluto, sino histórico, correspondiente a cierta época de desarrollo limitado de las condiciones materiales de producción» (C3, 15.3, 368) y dado que el capitalismo ha dejado de poder ejecutar su misión histórica —desarrollar la productividad del trabajo—, entonces al capitalismo no le quedará otra opción que desaparecer:

Se extingue así la última forma de servidumbre que asume la actividad humana, el trabajo asalariado por un lado y el capital por otro: una extinción que no es más que el resultado del propio modo de producción capitalista. Es precisamente el proceso de producción del capital el que genera las condiciones materiales y mentales para la negación del trabajo asalariado y del capital, las cuales a su vez son la negación de formas previas de producción social no libres. La creciente discordancia entre el desarrollo productivo de la sociedad y las relaciones de producción que lo caracterizan acaba expresándose en agudas contradicciones, crisis y convulsiones (Marx [1857-1858]

1987, 133-134).

Una desaparición que no será pacífica, sino que vendrá mediada por convulsiones y violencia debido a las crisis asociadas al progresivo

hundimiento de la tasa general de ganancia, pero que acabará conduciéndonos al derrocamiento final del capital:

El más elevado desarrollo de las fuerzas productivas y la mayor expansión de la riqueza coincidirán con la depreciación del capital y la degradación del trabajador así como con el agotamiento de sus fuerzas vitales. Estas contradicciones darán lugar a estallidos, cataclismos y crisis en las que la suspensión temporal del trabajo y la destrucción de gran parte del capital devuelven a este último a una posición en la que ya no pueda seguir empleando plenamente sus fuerzas productivas sin suicidarse. Pero estas catástrofes regularmente recurrentes se van repitiendo a una escala cada vez mayor hasta llegar al derrocamiento violento del capital (Marx [1857-1858] 1987, 134).

Ese derrocamiento del capitalismo no será, sin embargo, una

destrucción sin creación: el capitalismo será reemplazado por un modo de producción superior (socialismo, comunismo o producción por asociación).

De hecho, desde un punto de vista histórico, la supresión hasta cero de la tasa general de ganancia sirve precisamente para eso, para señalar que el capitalismo ya ha completado su misión y que debe dejar paso al socialismo: La violenta supresión del capital, no por circunstancias ajenas al mismo sino como condición de su autoconservación, es la forma más contundente en que se le advierte [al capitalismo] de que se vaya y de que deje paso a un estadio superior de la producción social (Marx [1857-1858] 1987, 134).

6.4. Conclusión

Los capitalistas buscan acumular y revalorizar su capital extrayéndole la masa de plusvalía a la clase trabajadora, es decir, manteniendo la producción de medios de subsistencia al mínimo imprescindible para reproducir la fuerza de trabajo y apropiándose de toda el plusproducto restante. De este modo, la clase capitalista consigue, aún sin pretenderlo, acelerar la acumulación de nuevos medios de producción y, merced a ellos, desarrollar las fuerzas productivas, es decir, elevar la productividad del trabajo social.

Sin embargo, la misma lógica del sistema capitalista que induce a una acelerada acumulación de medios de producción en forma de capital constante también conduce, a largo plazo, a destruir las dinámicas que posibilitan esa acumulación: si, debido a la rápida acumulación de medios de producción (en forma de capital constante), el valor de la masa de plusvalía va decreciendo en relación al valor del capital total adelantado, entonces

cada vez les resultará más complicado a los capitalistas mantener el ritmo de acumulación de nuevo capital.

Por eso, para Marx, el capitalismo estaría condenado a desaparecer toda vez que haya completado su función histórica de facilitar la acumulación de medios de producción y el consecuente desarrollo de la productividad del trabajo: conforme la tasa general de ganancia vaya descendiendo y llegue a cero —o a cotas cercanas a cero y que ya no posibiliten ninguna inversión neta adicional— la acumulación de capital cesará y el sistema de producción capitalista tendrá que ser reemplazado por otro que permita seguir desarrollando las fuerzas productivas sin verse constreñido por la lógica de apropiarse de una plusvalía suficiente en relación con el valor de los medios de producción adelantados. Dentro del capitalismo ni es posible evitar a largo plazo el descenso de la tasa general de ganancia ni tampoco es posible seguir acumulando medios de producción una vez que la tasa de ganancia haya caído a niveles muy bajos.

Y es que el mecanismo a través del cual el capitalismo consigue acumular medios de producción entra en contradicción con las posibles soluciones al descenso de esa tasa general de ganancia y a la consecuente paralización de la inversión. Por un lado, todo proceso de acumulación de medios de producción, en cualquier sistema económico posible, lleva a que la masa de trabajo vivo vaya perdiendo peso frente a la masa de trabajo cristalizado en medios de producción, pero esa dinámica universal se manifiesta, sí o sí, dentro del capitalismo en forma de tasa decreciente de ganancia: por tanto, dentro del capitalismo no es posible detener a largo plazo el descenso de la tasa de ganancia y ello será un claro síntoma de la incapacidad del sistema para seguir acumulando capital a partir de la capitalización de la (relativamente) exigua plusvalía extraída a los obreros.

Por otro, si el objetivo del capitalista es revalorizar su capital, cualquier mecanismo que permita seguir acumulando medios de producción *a costa* de impedir la revalorización del capital resultará incompatible con la supervivencia misma del capitalismo: por

ejemplo, movilizar plenamente el ejército industrial de reserva o los medios de producción ociosos para seguir creando más medios de producción atentaría contra la lógica del capitalismo (la revalorización del capital) por cuanto debería hacerse *a pérdidas* para los capitalistas. Por ende, y tras un rosario de convulsiones cíclicas en forma de crisis de oferta y de demanda, llegará un momento en el que la tasa general

de ganancia sea tan baja que sólo quede abandonar el capitalismo para seguir desarrollando las fuerzas productivas.

Justamente, en el último capítulo de este primer tomo del libro expondremos cómo concebía Marx que moriría el capitalismo y cómo, de sus cenizas, terminaría emergiendo un nuevo y definitivo modo de producción para la humanidad: el comunismo.

7

El comunismo

De acuerdo con el materialismo histórico, todo modo de producción perece cuando las relaciones sociales de producción que lo caracterizan se convierten en una camisa de fuerza que obstruye el desarrollo sucesivo de las fuerzas productivas (Marx [1859] 1987, 263). El capitalismo no es una excepción a esta regla: conforme se profundiza en el modo de producción capitalista (a través del incremento en la composición orgánica capital) más se van extremando las contradicciones que lo llevan a ser incapaz de seguir desarrollando adicionalmente a las fuerzas productivas (ley de la caída tendencial de la tasa general de ganancia) y, por tanto, más se van extremando las contradicciones que en última instancia lo llevan a desaparecer. Del mismo modo que el capitalismo reemplazó al feudalismo, el capitalismo terminará siendo desplazado por un modo de producción superior: el comunismo.

El comunismo (o socialismo, o producción por asociación) es el último

modo de producción de la historia: aquel donde los medios de producción están socializados, donde han desaparecido las clases sociales de explotados y explotadores, donde la producción está únicamente orientada a satisfacer las necesidades sociales, donde se maximiza el tiempo libre de todas las personas y donde, en definitiva, cada ser humano puede desarrollar enteramente su individualidad integrado en una comunidad que no se le opone como una fuerza externa que lo oprime y explota sino de la que él mismo es una

extensión. Es decir, bajo el comunismo la forma social de las relaciones de producción no bloquea el florecimiento y desarrollo de su contenido material (de los trabajadores, del trabajo y de los objetos del trabajo): la humanidad puede expresarse tal como realmente es (o quiere ser) sin someterse a las exigencias que le vienen irracionalmente impuestas por la forma social que actúa como mediadora de esas relaciones de producción (Arteta 1993, 256), puesto que, en el comunismo, las formas sociales se hallan bajo el control consciente de la comunidad y, por tanto, las relaciones entre personas pasan a ser relaciones directas y deliberadas. Relaciones reales y no deformadas, relaciones no mediadas por formas sociales o

mediadas por las formas sociales que la comunidad libremente escoja. El comunismo, por tanto, supone el fin de la alienación de la humanidad (Ollman 1976, 132).

Para que se consume esta transición histórica desde el capitalismo al comunismo deben darse, sin embargo, determinadas condiciones objetivas y subjetivas que posibiliten e impulsen esa transición. El comunismo no puede imponerse en cualquier momento y en cualquier lugar al margen de cuáles sean las condiciones materiales de una sociedad: ése, creer que el comunismo podía implantarse en cualquier contexto material, fue el error de los socialistas utópicos frente a los cuales Marx se rebeló con su socialismo científico.

7.1. Las condiciones objetivas y subjetivas de la revolución

Por condiciones objetivas nos referimos a la relación entre el modo de producción (la estructura económica) y las fuerzas productivas, es decir, a la relación entre la forma social que adoptan las relaciones de producción y el grado de desarrollo de su contenido material: cuando las relaciones de producción y de distribución estén desalineadas con el desarrollo de las fuerzas productivas, es decir, cuando un determinado modo de producción deviene incapaz de seguir incrementando la productividad del trabajo social, cuando la forma social de una economía actúa como camisa de fuerza para el progreso del contenido material, entonces se darán las condiciones objetivas que posibiliten la transición desde el capitalismo al comunismo.

Tal como hemos estudiado en el epígrafe 6.1, el propio funcionamiento

del capitalismo conducirá a una caída tendencial de la tasa general de ganancia que no sólo irá frenando la acumulación de nuevo capital sino que a su vez impulsará una creciente centralización del capital

social. Y esa centralización del capital social exacerbará las contradicciones propias del modo de producción capitalista.

Por un lado, la centralización del capital social proletariza

crecientemente a la población: los pequeños capitalistas, cuyo capital es absorbido por los grandes capitalistas, pasan a convertirse en obreros y, a su vez, como la centralización del capital profundiza en la subsunción real del proceso productivo (sobre todo, por la vía de maquinizarlo), el ejército industrial de reserva se incrementa (cada vez se producen más mercancías con menos trabajadores). Es decir, el capitalismo multiplica el número de

mercancías que deben ser enajenadas al tiempo que reduce la capacidad de demanda de unas masas crecientemente pauperizadas: el capital deviene incapaz de autorrevalorizarse porque es incapaz de circular. Se trata, pues, de una forma de organizar el proceso de distribución de valores de uso que entra en contradicción con el intercambio de mercancías a través del mercado que caracteriza al capitalismo, de manera que «el modo de producción se rebela contra el modo de intercambio» (Engels [1880] 1989, 325). En el extremo, si todo el capital se centralizara en las manos de un solo capitalista, debería ser él mismo quien comprara la práctica totalidad de su capital mercantil, pero eso supondría la abolición del mercado (y del capitalismo) porque desaparecerían los intercambios entre sujetos *independientes*: a efectos prácticos habríamos regresado a la producción para el autoconsumo.

Por otro, la creciente centralización del capital social también implica que la producción se va socializando expansivamente dentro de cada fábrica, es decir, que cada vez más trabajadores producen *conjuntamente* valores de uso de manera coordinada bajo un mismo plan central: en lugar de que esos trabajadores sólo entren en contacto entre sí sólo a través del intercambio de mercancías en el mercado (mediados por el fetiche de la mercancía o del dinero), se relacionan productivamente entre ellos al margen del mercado (sin necesidad de fetiches mediadores). Se trata, pues, de una forma de organización del proceso de producción de valores de uso que entra en contradicción con la división social y descentralizada del trabajo que caracteriza al capitalismo, de manera que se vive un «antagonismo entre la organización de la producción dentro de cada fábrica individual y la anarquía de la producción en la sociedad en general» (Engels [1880] 1989, 313). En el extremo, si todo el capital se centralizara al máximo en las manos de un solo capitalista y todo el trabajo se hallara consecuentemente socializado, dejaría de existir la producción

independiente y el trabajo del conjunto de los trabajadores sería un trabajo inmediatamente social, pero eso nuevamente supondría la abolición del mercado (y, por tanto, el capitalismo): «la contradicción entre la fuerza social general que constituye el capital y el poder privado del capitalista individual sobre estas condiciones sociales de producción […] implica la disolución de esa relación puesto que implica al mismo tiempo que las condiciones materiales de producción evolucionen hacia condiciones de producción social que sean generales y, por tanto, comunales» (Marx [1862-1863] 1991, 144).

Por consiguiente, según la historia del capitalismo va avanzando y según sus contradicciones internas se exacerban, el trabajo inmediatamente social (obreros trabajando bajo un mismo capital centralizado) alcanza su máxima expresión bajo el paraguas de un capital absolutamente centralizado, a pesar de que la estructura económica de la sociedad sigue estando adaptada para canalizar unas relaciones de producción y de distribución basadas en el trabajo privado competitivo que produce mercancías para el mercado (Íñigo Carrera 2013, 37-38). En ese contexto contradictorio entre la forma social y la realidad material, los capitalistas devienen incapaces de seguir desarrollando las fuerzas productivas y el antagonismo capital-trabajo llega a su grado más extremo: «La centralización de los medios de producción y la socialización del trabajo alcanzan un punto en el que devienen incompatibles con su corteza capitalista. Y esa corteza se rompe en pedazos. Suena la hora postrera de la propiedad privada capitalista. Los expropiadores son expropiados» (C1, 32, 929). Se van generando, pues, las condiciones *objetivas* para la superación del capitalismo a través de una revolución (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 52; Lenin [1915] 1964, 213-214): el capital social ya está reunido bajo muy pocas manos, el trabajo de los obreros ya es inmediatamente social y, en suma, el mercado ya no desempeña casi ningún papel ni productivo ni distributivo, de modo que el capitalismo se ha abolido en gran medida a sí mismo. La misión histórica de la burguesía dentro del capitalismo era precisamente la de generar esas condiciones objetivas (Engels [1880] 1989, 308) que, abrazando todo el progreso previo que hayan generado, sean absorbidas, eliminadas y reemplazadas mediante una revolución socialista cuyo propósito ha de ser el derrocar a la clase dominante y «eliminar toda la ponzoña que se ha ido acumulando a lo largo de la historia y fundar una nueva sociedad desde cero» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 53).

Ahora bien, si el capitalismo desemboca con inexorabilidad dialéctica en el comunismo, ¿por qué entonces Marx —tal como se pregunta Martínez Marzoa (1976, 12) criticando la lectura de *El capital* desde las lentes del materialismo histórico— no se sentó simplemente a

esperar que llegara esa

«inevitable» revolución? La respuesta es que esa revolución superadora del capitalismo no es algo que vaya a suceder automáticamente una vez alcanzadas las condiciones objetivas que vuelven históricamente

prescindible —o incluso dañino— al capitalismo: para Marx, «la negación del trabajo asalariado y del capital» requiere de «condiciones materiales *y*

mentales» (Marx [1857-1858] 1987, 133) [énfasis añadido], es decir, se hacen necesarias no sólo «condiciones objetivas» sino también «condiciones subjetivas» que impulsen la revolución (Archibald 1989, 36).

En particular, la revolución sólo llegará con la «conciencia de que es necesaria una revolución radical, la revolución comunista» (Marx y Engels

[1845-1846] 1976, 60), es decir, a través de la «producción en masa de la conciencia comunista […] [que implica] la transformación en masa de los hombres» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 52-53). ¿Pero dónde empezará esta «revolución de la conciencia» (Bukharin [1921] 2021, 302)? ¿Quiénes conformarán la «masa revolucionaria» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 54) que liderará el derrocamiento del capitalismo? Esa misión histórica le corresponde al proletariado (Engels [1880] [1989], 325): el proletariado será la vanguardia «autoconsciente» (Marx y Engels [1848] 1976, 495) que ejecutará la revolución; autoconsciente de su propia condición dentro del capitalismo y autoconsciente de la necesidad de orientar la lucha de clases no a reformar el capitalismo, sino a eliminarlo para tomar colectivamente el control deliberado sobre el proceso de producción social (Íñigo Carrera 2013, 15). Pero ¿por qué el sujeto revolucionario que pondrá fin al capitalismo y a las sociedades de clases ha de ser el proletariado? ¿No cabe acaso la posibilidad de que el proletariado instaure una nueva sociedad de clases donde él mismo sea la clase dominante que explote a otros individuos? Y, ¿cómo cabe esperar que el proletariado se vuelva consciente de que ésa, y no otra, es su misión histórica?

En primer lugar, ¿por qué la misión histórica de derrocar el capitalismo le corresponde a la clase obrera? La clase que lleve a cabo la revolución socialista dentro del capitalismo: a) ha de ser una clase que esté económicamente explotada y políticamente oprimida, pues en

caso contrario carecerá de incentivos para rebelarse; b) ha de ser una clase que esté, en consecuencia, sometida a una situación de pobreza (al menos relativa) frente a la clase capitalista, de modo que el contraste entre ambas clases se agudice con el paso del tiempo y esa desigualdad cada vez más extrema contribuya a despertar su conciencia de clase explotada; c) ha de ser una clase productora y, por tanto, una clase cuyo empobrecimiento relativo sea atribuible al desigual reparto de los medios de producción que ella misma ha generado; d) ha de ser una clase que carezca de propiedad privada y que, por tanto, posea un interés directo en abolirla; y e) ha de ser una clase cuyos miembros se hayan socializado a través del trabajo explotado, esto es, a través de aquella

condición que los condena a la opresión y la miseria. Todas estas condiciones sólo se dan con el proletariado: por ejemplo, el campesinado es pobre pero no carece de propiedad privada (puede ser propietario de pequeñas parcelas de tierra) y el lumpemproletariado puede ser pobre pero no participa del proceso de producción ni, como tal, está explotado por los capitalistas (Bukharin [1921] 2021], 340-343). En palabras de Marx:

En el desarrollo de las fuerzas productivas, se llega a una fase en la que […] surge una clase condenada a soportar todos los inconvenientes de la sociedad sin gozar de sus ventajas, que se ve expulsada de la sociedad y obligada a colocarse en la más resuelta contraposición a todas las demás clases; una clase que forma la mayoría de los miembros de la sociedad y de la que nace la conciencia de que es necesaria una revolución radical, la conciencia comunista (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 52).

Es decir, que la burguesía, al crear al proletariado (mediante la acumulación originaria que estudiamos en el epígrafe 4.5), «no sólo ha forjado las armas que le darán muerte, sino que también ha creado a los hombres que empuñarán esas armas» (Marx y Engels [1848] 1976, 490). El sujeto revolucionario históricamente llamado a implantar el comunismo es la clase obrera.

En segundo lugar, ¿por qué el proletariado liderará la revolución contra el capitalismo para instaurar una nueva sociedad sin clases en lugar de para convertirse en la nueva clase explotadora? Pues porque los intereses del proletariado coinciden con los del conjunto de la humanidad. Sólo suprimiendo las condiciones materiales inhumanas que posibilitan la explotación del proletariado dentro del capitalismo, la clase obrera logrará emanciparse y, con ella, también se emancipará a toda la humanidad (incluyendo a los antiguos capitalistas):

En el proletariado plenamente desarrollado se hace abstracción de toda humanidad, incluso de la *apariencia* de humanidad; dado que en las condiciones de vida del proletariado se sintetizan, en su forma más inhumana, todas las condiciones de existencia de la sociedad actual; el hombre se ha perdido a sí mismo, sino que al mismo tiempo no sólo ha adquirido conciencia teórica de esa pérdida, sino que se ha visto constreñido directamente por la miseria en adelante ineluctable, imposible de paliar, absolutamente imperiosa —por la expresión práctica de la *necesidad*—, a rebelarse contra esa inhumanidad; y es por todo eso por lo que el proletariado puede liberarse a sí mismo.

Pero no puede liberarse sin suprimir sus propias condiciones de existencia. No puede suprimir sus propias condiciones de existencia sin suprimir *todas* las condiciones de existencia inhumanas de la sociedad actual que se sintetizan en su situación. No en vano pasa por la escuela ruda, pero fortificante, del *trabajo*. No se trata de saber lo que ese o aquel proletario, o incluso la totalidad del proletariado, *consideren* en este momento su objetivo. Se trata de saber, más bien, *qué es el proletariado* y qué se verá obligado

históricamente a hacer de acuerdo con su *ser*. Su finalidad y su acción histórica le están trazadas de manera tangible e irrevocable en su propia situación de existencia así como en toda la organización de la sociedad burguesa actual (Marx y Engels [1844] 1975, 36-37).

El proletariado, como máxima expresión de la humanidad alienada y por tanto deshumanizada, sólo puede emanciparse (desalienarse) aboliendo la propiedad privada, pues sólo en ese caso «el proletariado desaparece como también lo hace el opuesto que determina al proletariado, es decir, la propiedad privada» (Marx y Engels [1844] 1975, 36). Y aboliendo la propiedad privada por la vía de socializar los medios de producción se abole también la sociedad de clases, de ahí que sus intereses sean idénticos a los de la humanidad en general (Kolakowski [1976a] 1983, 178):

¿Dónde reside, pues, la posibilidad *positiva* de la emancipación? Respuesta: En la formación de una clase *radicalmente esclavizada*, de una clase de la sociedad burguesa que no sea una clase de la sociedad burguesa, de un estamento que sea la desaparición de todos los estamentos, de una esfera [social] que tenga un carácter universal por su sufrimiento universal y que no reclame ningún *derecho especial* porque no padece ningún *mal en particular*, sino *el mal en general*, que no puede ya apelar a un derecho *histórico* sino a un derecho *humano* […] que no pueda emanciparse sin emanciparse de todas las demás esferas de la sociedad y sin emanciparlas a ellas su vez; una esfera

que, en pocas palabras, constituya la derrota completa del hombre y, por tanto, sólo pueda triunfar rehabilitando completamente al hombre. Este estado especial en el que la sociedad va a disolverse es el *proletariado* (Marx [1843-1844] 1975, 186).

Por consiguiente, la misión histórica del proletariado, haya éste llegado a ser consciente de ello o todavía no, es la de abolir la propiedad privada sobre los medios de producción (el capitalismo) y, al hacerlo, derruir también cualquier tipo de sociedad segmentada en clases sociales. Ahora bien, evidentemente, para que el proletariado lleve a cabo la revolución, deberá ser consciente de que ha de llevar a cabo esa misión: deberá ser consciente de que ha de abolir el capitalismo y transitar hacia el comunismo.

Así, en tercer lugar, ¿cómo adquiere el proletariado conciencia de que esa es su misión histórica? ¿Meramente aguardando a que ésta surja conforme se vayan exacerbando las contradicciones internas del capitalismo y la situación de la clase trabajadora vaya degradándose cada vez más? No, por supuesto que todo ello contribuye a que la conciencia emerja, pero puede no ser suficiente: y es que «las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes en cada época histórica» debido a que «la clase que controla los medios de producción también controla los medios de la producción mental»

(Marx y Engels [1845-1846] 1976, 59). Es decir, el proletariado podría

padecer lo que el filósofo marxista Georg Lukács denominó «falsa

conciencia»38 (Lukács [1923] 1971, 50): la incorrecta percepción por parte del proletariado de la realidad material del capitalismo debido a la interiorización mental de las formas sociales propias de este modo de producción. En este sentido, por ejemplo, el fetichismo de la mercancía sería una forma extrema de falsa conciencia de los trabajadores: la superstición de que sus relaciones económicas han de estar mediadas por mercancías y que es natural que su actividad productiva se someta a esas mercancías, de modo que el proletariado es incapaz de concebir relaciones de producción alternativas y, por tanto, se mantiene inconsciente sobre su propia capacidad para revolucionar las bases de la sociedad moderna (Kolakowski [1976a]

1983, 179).

Para Marx, el proletariado sólo se volverá consciente de su misión histórica cuando comprenda correctamente los fenómenos sociales del

capitalismo ya que «si nos obstinamos en no comprender la naturaleza y el carácter de las fuerzas modernas de producción —y esta comprensión se opone a la esencia del modo de producción capitalista y a sus defensores—, esas fuerzas seguirán actuando a pesar de nosotros, contra nosotros, y nos dominarán» (Engels [1880] 1989, 320). Adquirir una adecuada conciencia sobre el capitalismo, sobre la inevitable alienación del proletariado, sobre el carácter históricamente contingente del capitalismo, sobre la fetichización de las relaciones sociales medidas por cosas, sobre las inherentes contradicciones internas de este modo de producción y sobre el papel del proletariado para superar, mediante la lucha de clases, esas contradicciones (Kolakowski [1976a] 1983, 323) es, por tanto, una condición subjetiva necesaria para que el capitalismo desaparezca:

Que el trabajador reconozca que los productos son suyos y se dé cuenta de la ilicitud y la coacción que supone haber sido separado de las condiciones necesarias para su propia realización constituye un enorme avance en su conciencia: un avance que deriva del modo de producción capitalista y que conduce al propio capitalismo a su perdición tanto como cuando el esclavo adquirió conciencia de que no podía ser propiedad de otro, viéndose a sí mismo como persona, y convirtió a la esclavitud en algo meramente artificial, en una existencia vegetativa que ya no podía subsistir como la base de la producción (Marx [1857-1858] 1986, 390-391).

¿Y cómo podría el proletariado adquirir una correcta comprensión sobre el capitalismo? Incardinando la nueva filosofía de la praxis desarrollada por el propio Marx en la acción práctica del proletariado: « *El capital* de Marx es en sí mismo el desarrollo, realizado por primera vez y

puesto bajo una forma que permite su reproducción social, de la conciencia enajenada de la clase obrera que se produce a sí misma como una conciencia enajenada que conoce su propia enajenación y las potencias históricas que obtiene de ella» (Íñigo Carrera 2013, 41-42). A saber, si la superación de las contradicciones objetivas del capitalismo requiere de la emergencia de la autoconciencia del proletariado que supere las apariencias de este modo de producción, la nueva filosofía de Marx, la cual desnuda la anatomía y el funcionamiento del capitalismo, constituye precisamente esa conciencia que ha reabsorber el proletariado para desalienarse. Por consiguiente, la filosofía de la praxis de Marx necesita al proletariado para hacer avanzar la historia y el proletariado necesita comprender la filosofía para hacer avanzar la historia: la cabeza de la emancipación es la filosofía, su corazón es el proletariado. La filosofía no puede

realizarse a sí misma sin trascender al proletariado y el proletariado no puede trascenderse a sí mismo sin realizar la filosofía» (Marx [1843-1844] 1975, 187). Ambos han de reunirse para emancipar a la humanidad.

En este sentido, la misión del socialismo científico de Marx sería «la reforma de la conciencia» para «hacer que el mundo sea consciente de su propia conciencia» incluso si en un principio se niega a adquirir esa conciencia, es decir, que el proletariado «despierte de la ensoñación»

capitalista y comprenda «el significado de sus propias acciones» y la razón

«por la que está luchando» (Marx [1843c] 1975, 144). En suma, despertar la conciencia revolucionaria en el proletariado transmitiéndoles un conocimiento auténtico sobre su propia esencia, sobre la contradicción de esa esencia con la alienadora forma social capitalista y, en suma, de su misión histórica para resolver esa contradicción entre la forma social y el contenido material del capitalismo, emancipando con ello a la humanidad: Lograr este acto de emancipación universal es la misión histórica del proletariado moderno. Y la tarea de la expresión teórica del movimiento proletario, del socialismo científico, es investigar las condiciones históricas y la naturaleza misma de ese acto de emancipación para *infundirle a la clase proletaria hoy oprimida un conocimiento completo sobre las condiciones y la naturaleza de ese trascendental acto emancipatorio que está llamada a realizar* (Engels [1880] 1989, 325) [énfasis añadido].

Lo que precisamente distingue el socialismo científico de Marx del socialismo utópico que lo precedió es que Marx no trata de imponer a las conciencias humanas unos ideales irrealizables en relación con las condiciones materiales prevalentes en ese momento histórico, sino que trata

de desentrañar el movimiento inconsciente de la historia para revelárselo al proletariado y convertirlo en un movimiento consciente de la historia que termine consumándose en un cambio revolucionario (Kolakowski [1976a]

1983, 133):

Las conclusiones teóricas de los comunistas no se basan en ideas o principios que hayan sido inventados o descubiertos por tal o cual reformador del mundo. Simplemente expresan en términos generales las relaciones reales que emanan de la lucha de clases existente, de un

movimiento histórico que está teniendo lugar delante de nuestros ojos (Marx y Engels [1848] 1976, 498).

Ésa era, de hecho, la principal gesta que Lenin les atribuía a Marx y Engels: «Los servicios que han prestado Marx y Engels a la clase trabajadora pueden resumirse en pocas palabras: le han enseñado a la clase trabajadora a adquirir conciencia de sí misma y han sustituido los sueños por la ciencia»

(Lenin [1895] 1960, 20). Y ése también era el rol que el propio Marx se atribuía a sí mismo, tal como expresó Engels en su obituario:

Marx era, ante todo, un revolucionario. La auténtica misión de su vida era contribuir, de un modo u otro, al derrocamiento de la sociedad capitalista y de las instituciones políticas creadas por ella, contribuir a la emancipación del proletariado moderno, a quien él por primera vez había despertado la conciencia de su propia situación y de sus necesidades, la conciencia de las condiciones de su emancipación: tal era la verdadera misión de su vida. La lucha era su elemento. Y luchó con una pasión, una tenacidad y un éxito como pocos (Engels [1883a] 1989, 468).

Es decir, que Marx actuaba como herramienta consciente de la historia

(Singer [1980] 2008, 58) para favorecer el desarrollo de las fuerzas productivas despertando la conciencia revolucionaria del proletariado (Guerrero Jiménez 2008, 16-17), pues despertando esa conciencia revolucionaria aceleraba la superación del sistema capitalista y por tanto el movimiento de la historia hacia un modo de producción superior y definitivo: el comunismo.

El socialismo científico debía, en suma, despertar la conciencia revolucionaria del proletariado para que éste se organizara como «clase para sí» y desatara la revolución. Pero ¿cómo despertar su conciencia? ¿A través de la mera reflexión teórica desde las cátedras universitarias? No, a través de la acción práctica. Para Marx, el proletariado adquiriría conciencia de sí mismo y del funcionamiento del capitalismo a través del asociacionismo obrero, especialmente el asociacionismo político para luchar contra los capitalistas y liberarse de su opresión: «la apropiación colectiva de los

medios de producción sólo puede surgir de una acción revolucionaria ejecutada por la clase productora —el proletariado— organizada en un partido político independiente» (Marx [1880] 1989, 340).

Este asociacionismo político del movimiento obrero transforma la

conciencia de los trabajadores a través de cuatro mecanismos. Primero, la agitación y la propaganda difundiendo la realidad sobre las relaciones de producción capitalistas, lo que permite cambiar las perspectivas de aquellos obreros (y no obreros) que se expongan a ese mensaje revolucionario.

Segundo, *reunir* (volver a unir) a los obreros dentro de una organización basada en lazos personales frente al aislamiento en el que se encuentra cada uno de ellos dentro del mercado (donde únicamente interactúan a través del fetiche de la mercancía), lo que permite que experimenten en sus propias carnes la vida directa en comunidad junto con sus iguales, es decir, la vida comunitaria sin formas sociales mediadoras y alienadoras. Tercero, confrontar *como clase* « *para sí*» (con intereses comunes) a la clase capitalista, visibilizando de ese modo el antagonismo de clases. Y cuarto, conquistar el poder político minando poco a poco desde allí la propiedad privada con el objetivo de terminar centralizándola en las solas manos del Estado (como fase previa a abolir el propio Estado).

En cuanto a las dos primeras funciones del asociacionismo obrero, Marx nos indica que, por un lado, «el primer objeto de las asociaciones de trabajadores manuales [artesanos] comunistas es la teoría, la propaganda, etc.», pero que, por otro, «como consecuencia de esa asociación, se crean nuevas necesidades —la necesidad de [vivir en] sociedad— de modo que lo que parecía un medio se convierte en un fin […]. Actividades como fumar, beber o comer ya no son medios de entablar contacto o de reunirse: la compañía, la asociación y la conversación —la sociabilidad como fin— son suficiente para ellos; la hermandad entre los hombres no es una mera frase, sino una realidad de la vida» (Marx [1844a] 1976, 313). En cuanto a la tercera y a la cuarta función del asociacionismo obrero, Marx explica de la siguiente manera cuál era la función de los movimientos políticos obreros que, como el de la Primera Internacional, él mismo contribuyó a fundar: El movimiento político de la clase obrera tiene como propósito, obviamente, la conquista del poder político de la clase obrera y para lograrlo es necesario que se haya desarrollado previamente una organización de la clase obrera que haya emergido de las luchas económicas.

Todo movimiento en el que la clase obrera actúa como clase contra las clases dominantes, y trata de forzarlas mediante presiones externas, es un movimiento político.

Por ejemplo, las huelgas dirigidas a obligar a capitalistas aislados a reducir la jornada de trabajo en determinada fábrica o rama de la

industria es un movimiento puramente económico; por el contrario, el movimiento dirigido a decretar la ley de la jornada de ocho horas es un movimiento político. Así pues, a partir de los movimientos económicos segmentados de los diversos obreros nace en todas partes un movimiento político, es decir, un movimiento de la clase, cuyo objeto es que se dé satisfacción a sus intereses en forma general, es decir, volviéndolo obligatorio para toda la sociedad. Si bien es cierto que estos movimientos presuponen cierta organización previa, no es menos cierto que representan un medio para desarrollar esta organización.

Allí donde la clase obrera no ha desarrollado su organización lo bastante como para emprender una ofensiva resuelta contra el poder colectivo, es decir, contra el poder político de las clases dominantes, se debe, por lo menos, prepararla para ello mediante una agitación constante contra la política de las clases dominantes y adoptando una actitud hostil hacia ese poder (Marx [1871b] 1989, 258).

En un sentido similar, Engels recomendaba en 1895 que los partidos obreros se centraran en «la lluvia fina de la propaganda y la actividad parlamentaria», aun sin renunciar al «derecho a la revolución» (Engels

[1895] 1990, 521). En suma, el ser crea la conciencia: al asociarse como clase dominada frente a la clase dominante bajo el enfoque del socialismo científico, va surgiendo entre el proletariado la conciencia de clase «para sí»

que es una conciencia llamada a despertar al sujeto revolucionario del proletariado, es decir, llamada a derrocar el capitalismo e instaurar el comunismo mediante su lucha política contra la burguesía.

7.2. La violencia revolucionaria

Conforme el proletariado va adquiriendo conciencia revolucionaria, va comprendiendo que su misión histórica es la de derrocar el capitalismo —

cambiando de raíz las relaciones de propiedad— y que para derrocar el capitalismo necesita tomar el poder político. Pero ¿cómo hacerlo? ¿Qué medios debe emplear el proletariado para alumbrar un nuevo orden social que reemplace al capitalismo? En este caso, la posición de Marx y Engels es inequívoca (Singh 1989): cuando confluyan los elementos objetivos (agotamiento del capitalismo) y los elementos subjetivos (conciencia revolucionaria), la revolución terminará siendo inevitable y la única cuestión es si, dependiendo de las circunstancias,

ésta se consuma de manera pacífica o de manera violenta. Al respecto, Marx y Engels consideran que ambas vías son potencialmente válidas según las circunstancias concurrentes:

Dejando de lado la cuestión moral —algo que no me interesa tratar aquí y que por tanto no voy a discutir—, yo, como revolucionario, apoyaría cualquier medio que conduzca a tales fines, desde los más violentos hasta los que podrían parecer más moderados (Engels

[1889] 2001, 424).

Por consiguiente, la masa revolucionaria debe emplear la violencia de

manera estratégica según cuál sea la correlación de fuerzas y las probabilidades de éxito en cada contexto histórico:

La insurrección es un arte como la guerra o cualquier otro y está sujeto a ciertas reglas que, si se ignoran, arruinará a aquellos que las ignoren […]. De entrada, nunca apuestes por la insurrección a menos que estés totalmente preparado para exponerte a las consecuencias de ese envite. La insurrección es un cálculo que se realiza a partir de magnitudes muy inciertas, cuyo valor puede cambiar diariamente; las fuerzas que se te oponen [que se oponen al proletariado] tienen la ventaja de la organización, la disciplina y el respeto a la autoridad: a menos que consigas que las probabilidades se muevan decisivamente en su contra, saldrás derrotado y arruinado (Engels [1851-1852] 1979, 85-86).

Ciertamente, Marx estaba convencido de que el cambio social sólo podría llegar a través del uso de la fuerza, pues «la fuerza es la comadrona de toda sociedad vieja que lleva en sus entrañas otra nueva» (C1, 31, 916).

Sin embargo, cuando Marx habla de fuerza no se estaba refiriendo necesariamente sólo a la violencia revolucionaria, sino también a la fuerza política: él mismo consideraba que el voto, la propaganda y la agitación eran formas de «poder político» que la clase obrera debía ejercer allí donde, como Inglaterra o EE. UU., cupiera impulsar la revolución de ese modo (Marx

[1871a] 1986, 601-602). En este mismo sentido, por ejemplo, Marx pensaba que el establecimiento del sufragio universal —frente al voto censitario en función de la propiedad— implicaba la abolición nominal del derecho de propiedad privada y, por tanto, que el voto podía ser una herramienta suficientemente *violenta* como para derrocar el orden burgués:

¿Acaso la idea de la propiedad privada no queda abolida si el no propietario se convierte en legislador sobre el propietario? El voto censitario es la última forma política en la que se le da reconocimiento a la propiedad privada (Marx [1843b] 1975, 154).

Ahora bien, en aquellos territorios donde no hubiese perspectivas de conquistar el poder «pacíficamente» (es decir, a través de la «violenta»

acción política), Marx no dudaba en defender abiertamente la necesidad histórica de la violencia revolucionaria. Tal era el caso por ejemplo de Francia, país que a su entender «parece necesitar la solución violenta de la

guerra social» (Marx [1871a] 1986, 602). Y es que las resistencias contrarrevolucionarias podían hacer imprescindible el terror revolucionario: El canibalismo de la contrarrevolución convencerá a todos los pueblos de que sólo hay un camino para abreviar, simplificar y concentrar las agonías mortuorias de la vieja sociedad y los sangrientos dolores del parto de la nueva sociedad: el terror revolucionario (Marx [1848] 1977, 505-506).

La violencia revolucionaria necesaria podía llegar, de hecho, al extremo de promover que turbas populares tomaran represalias contra sus enemigos públicos o contra edificios emblemáticos:

Lejos de oponernos a los denominados «excesos» [revolucionarios] —casos de represalias populares contra individuos odiosos o contra edificios públicos que evoquen recuerdos odiosos—, el partido de los trabajadores no sólo ha de tolerar semejantes acciones, sino incluso encabezarlas (Marx y Engels [1850a] 1978, 282).

No en vano, Marx pensaba que una vez que se despertara la conciencia

revolucionaria del proletariado dentro de un mundo en el que se dieran las condiciones objetivas para la revolución, las masas terminarían lanzándose violentamente a derrocar el orden burgués: «El arma de la crítica no puede sustituir a la crítica mediante las armas; la violencia material no puede ser derrocada sino con violencia material. Pero también la teoría se convierte en violencia material una vez que prende en las masas» (Marx [1843-1844]

1975, 182). También Engels, en su juventud revolucionaria, consideraba que la violencia era imprescindible para derrocar el orden burgués:39

Los desposeídos […] se han dado cuenta de que la revolución por medios pacíficos es imposible y que sólo una abolición forzosa de las actuales condiciones antinaturales, el derrocamiento radical de la nobleza y de la aristocracia industrial, puede mejorar las condiciones materiales del proletariado (Engels [1842] 1975, 374).

Asimismo, Engels también llegó a ver con buenos ojos que se

aniquilaran a los movimientos nacionalistas paneslavistas por su carácter reaccionario:

La guerra general que se avecina aplastará esta alianza eslava y aniquilará todas estas pequeñas naciones retrógradas hasta sus mismos cimientos. La próxima gran guerra no sólo hará desaparecer de la faz de la tierra a las clases y dinastías reaccionarias, sino también a los pueblos reaccionarios. Y todo eso será un paso adelante (Engels [1849]

1977, 238).

Por consiguiente, la conquista del poder político por parte del proletariado será pacífica o violenta según el marco institucional de cada sociedad y según las probabilidades de éxito de cada una de esas estrategias dentro de cada uno de esos marcos institucionales (recordemos que, para Marx, la moralidad no es transhistórica sino que también está sometida al materialismo y a la dialéctica: esto es, no sólo es que la moralidad dependa contingentemente de las circunstancias materiales de cada época, sino que, por muy contraria que pueda resultar la violencia revolucionaria a la moral dominante en el capitalismo, ésta podría ser inevitable como forma de acabar con el capitalismo y permitir el movimiento de la historia).

En cualquier caso, aunque Marx admita la posibilidad de que la conquista del poder político por parte del proletariado sea pacífica, desde luego no reconoce la posibilidad de que el ejercicio del poder *desde el* Estado lo sea. El propio Engels fue muy claro a este respecto:

[Marx llegó a la conclusión de que], al menos en Europa, Inglaterra es el único país donde la inevitable revolución social podría llegar a efectuarse por medios enteramente pacíficos y legales. Pero desde luego nunca se le olvidó añadir que difícilmente cabía esperar que las clases dirigentes inglesas se sometieran, sin una «rebelión proesclavista», a esta revolución legal y pacífica (Engels [1886] 1976, 113).

A la postre, el propósito de la revolución proletaria es destruir el viejo

orden burgués *en contra de* la previsible resistencia de la burguesía: Los comunistas no pretenden disimular sus opiniones y sus proyectos. Proclaman abiertamente que sus objetivos no pueden ser alcanzados sino por el derrumbamiento violento de todo el orden social tradicional (Marx y Engels [1848] 1976, 519).

Ese derrumbamiento violento del capitalismo exigía, a su vez, aplastar a la burguesía hasta su desaparición y, para alcanzar ese propósito, resultaba imprescindible instrumentalizar al Estado: «La clase proletaria tendrá primero que contar con la fuerza política organizada del Estado y, con su ayuda, aplastar la resistencia de la clase capitalista y reorganizar la sociedad» (Engels [1883b] 1989, 478). En este sentido, el Estado debe ser considerado «meramente como una institución transitoria que [el movimiento proletario] ha de usar en esta lucha, durante la revolución, para mantener a sus enemigos sometidos por la fuerza» (Engels [1875] 1989, 71).

Pero ese Estado no deberá ser una réplica del Estado burgués existente, dado que «la clase obrera no puede limitarse simplemente a tomar posesión de la máquina del Estado tal como está y servirse de ella para sus propios fines»

(Marx [1871b] 1986, 328): más bien, deberá tomar el control del Estado

« *rompiendo*» con el entramado «burocrático-militar» en lugar de transferirlo sin más a las manos del proletariado (Marx [1871a] 1989, 131), puesto que

«el ejército permanente y el funcionariado estatal» constituyen «las dos mayores fuentes de gasto» del Estado burgués (Marx [1871b] 1986, 334).

Así, del mismo modo que la Revolución Francesa barrió con todas las estructuras medievales que obstaculizaban el desarrollo del Estado burgués y, por tanto, el alumbramiento de la sociedad burguesa, el socialismo también habrá de crear una nueva maquinaria política que le permita implantar plenamente la sociedad comunista. Y ese nuevo Estado cuyo objetivo es alumbrar el comunismo en su plenitud es la llamada «dictadura del proletariado».

7.3. La dictadura del proletariado

Al período de violencia revolucionaria institucionalizada desde el Estado por parte de la clase obrera, que tiene como objetivo enterrar el viejo orden burgués (capitalismo) y fundar el nuevo orden

proletario (comunismo), Marx lo denomina «dictadura del proletariado» (Marx [1852] 1983, 62-65; Marx

[1875] 1989, 95). La dictadura del proletariado consiste, pues, en una

«revolución permanente […] hasta que las clases propietarias hayan perdido su posición de dominación y el proletariado haya conquistado el poder estatal» (Marx y Engels [1850a] 1978, 281), lo cual requerirá de un ejercicio de violencia política y económica continuada desde el nuevo Estado obrero contra el viejo orden social y contra todos aquellos elementos reaccionarios que traten de defenderlo:

Una revolución es, desde luego, la cosa más autoritaria que puede existir: es la acción mediante la que una parte de la población impone su voluntad sobre la otra parte a través de los rifles, las bayonetas y los cañones, medios autoritarios si es que éstos existen; y la parte victoriosa, si no quiere haber luchado en vano, debe mantener su predominio por medio del terror que sus armas inspiran a los reaccionarios (Engels [1872] 1988, 425).

El propio Engels, en suma, se preguntaba mordazmente de qué le serviría a la clase obrera conquistar el Estado si éste tuviera que respetar el antiguo orden burgués: «Si el poder político es económicamente impotente,

¿por qué entonces luchamos por la dictadura política del proletariado? ¡La violencia (es decir, el poder del Estado) es también una fuerza económica!»

(Engels [1890] 2001, 63). Y también Marx apuntaba en esa misma dirección:

Mientras subsistan otras clases, muy en especial la clase capitalista, y mientras el proletariado todavía esté luchando contra ellas (dado que, una vez que el proletariado haya obtenido el control del Estado, sus enemigos y su antigua organización de la sociedad todavía no habrán desaparecido), será necesario usar medios *violentos*, es decir, medios estatales; mientras siga siendo una clase en sí misma, y la condiciones económicas que dan origen a la lucha de clases y a la existencia de clases no hayan desaparecido, las clases sociales deben ser eliminadas o transformadas por la fuerza, y el proceso de transformarlas debe ser acelerado por la fuerza (Marx [1874-1875] 1989, 517).

Asimismo, Nikolai Bukharin, uno de los principales intelectuales marxistas del bolchevismo y uno de los líderes de la Revolución Rusa de 1917, reconocía que la «revolución» (lo que no sólo abarcaba la

toma del poder estatal, sino el ejercicio del mismo hasta completar la sustitución plena de un modo de producción a otro) también conllevaba «efectos destructivos»

que reducirían temporalmente la productividad del trabajo: falta de reinversión en la maquinaria instalada o agotamiento físico de los trabajadores, desorganización de las estructuras de producción,

reestructuración económica pero, también, «destrucción física de los elementos de producción: destrucción de cosas *y personas* durante el proceso de guerra civil […]. Si se asesina a personas (la guerra civil y la lucha de clases requiere de *sacrificios*) esto equivale a una destrucción de fuerzas productivas» (Bukharin [1921] 2021, 315) [énfasis añadido]. Esa violencia contra el antiguo orden burgués tendría, además, un carácter duradero, dado que, tanto Marx Engels eran plenamente conocedores de que la dictadura del proletariado no lograría extinguir ese orden burgués de manera inmediata por mucho que éste hubiese llegado a su hora terminal y por mucha violencia que se aplicara contra el mismo: «[Los trabajadores] tenéis 15, 20

o 50 años de guerra civil por delante para alterar la situación y entrenaros a la hora de ejercer el poder» (Marx y Engels [1850b] 1978, 626). La transición sería necesariamente gradual hasta que se den todas las condiciones que permitan hacer desaparecer los últimos vestigios del capitalismo: «La revolución proletaria transformará la sociedad actual de manera gradual y sólo conseguirá abolir la propiedad privada cuando haya una suficiente cantidad de medios de producción» (Engels [1847a] 1976, 350). En este sentido, la tarea del movimiento obrero durante esta fase de dictadura del proletariado es esencialmente la de ir minando la propiedad

privada porque «una vez que se haya perpetrado el primer ataque a la raíz de la propiedad privada, el proletariado se sentirá forzado a ir a más, a concentrar todo el capital, toda la agricultura, todo el transporte y todo el comercio en las manos del Estado (Engels [1847a] 1976, 351). Es decir, lo que busca la dictadura del proletariado es «la más determinada centralización del poder en las manos de la autoridad estatal» (Marx y Engels [1850a] 1978, 285).

Así, en el *Manifiesto Comunista,* Marx y Engels ([1848] 1976, 505) proponen diez medidas que, aun cuando puedan «parecer económicamente insuficientes e inalcanzables» «son indispensables como mecanismo para revolucionar por entero el modo de producción vigente». Esas medidas que deberían adoptarse durante la etapa de la dictadura del proletariado para avanzar hacia el comunismo son:

1. Expropiación de toda la tierra y utilización de la renta de esa tierra para sufragar el gasto público.

2. Creación de un impuesto fuertemente progresivo sobre los ingresos

personales.

3. Abolición del derecho de herencia.

4. Expropiación de todo el patrimonio de los emigrados y de los rebeldes [rebeldes entendidos como enemigos de la mayoría de la población] (Engels [1847a] 1976, 350).

5. Centralización del crédito en manos del Estado a través de un banco nacional financiado con capital público y en régimen de monopolio.

6. Centralización de los medios de transporte en manos del Estado.

7. Multiplicación de las empresas y de los medios de producción en manos del Estado; cultivo de los eriales y mejora del suelo con arreglo a un plan colectivo.

8. Proclamación del deber general de trabajar. Creación de ejércitos industriales, especialmente en el campo.

9. Combinar el trabajo agrario y el trabajo industrial con el objetivo de ir aboliendo la distinción entre el campo y la ciudad mediante una distribución más equitativa de la población por todo el país.

10. Educación pública y gratuita para todos los niños [en

establecimientos estatales y a cargo del Estado, desde el momento en que puedan prescindir del cuidado de la madre][40] (Engels [1847a] 1976,

351). Prohibición del trabajo infantil en las fábricas bajo su forma

actual. Combinar la educación de los niños con la producción

industrial.[41]

A su vez, Engels ([1847a] 1976, 351) también planteó en *Los principios del comunismo* dos medidas adicionales: por un lado, «la destrucción de todos los edificios urbanos que sean insalubres y que estén construidos con materiales de mala calidad»; por otro, la «construcción de grandes palacios en las tierras estatales que sirvan de vivienda colectiva a los ciudadanos que trabajen en la industria y la

agricultura y que combinen las ventajas de la vida en la ciudad y en el campo, evitando así el carácter unilateral y los defectos de la una y la otra.

Démonos cuenta de que las diez (doce) medidas plantadas por Marx y

Engels tienen tres claros objetivos dirigidos a minar el orden burgués y a desbrozar el camino hacia el orden comunista. Primero, expropiar el capital de los capitalistas (mediante la confiscación de la tierra, los impuestos progresivos, la abolición de la herencia o la apropiación forzosa del patrimonio de quienes han emigrado o de quienes son considerados enemigos de la mayoría); segundo, modificar la organización de la sociedad para así modificar su conciencia, esto es, abandonar el individualismo burgués y avanzar hacia una mentalidad comunal («educar» a los niños desde su más temprana infancia en escuelas estatales; obligar a todo el mundo a trabajar; forzar a compaginar el trabajo agrario y el industrial para así enterrar la división del trabajo entre el campo y la ciudad; o viviendas colectivas de trabajadores); y por último, centralizar la propiedad de todos los medios de producción en manos del Estado (centralizar la tierra, el crédito, los medios de transporte y las fábricas).

En suma, la dictadura del proletariado buscará erradicar

progresivamente a los capitalistas, traspasar el control de todos los medios de producción a los trabajadores y crear una nueva estructura política que supere la alienación capitalista.

7.4. El modo de producción comunista

El objetivo de la dictadura del proletariado es la implantación plena del comunismo. Pero, ¿en qué consiste el comunismo? Aunque suele decirse que Marx y Engels no teorizaron sobre los detalles organizativos de este modo histórico de producción, esto sólo es parcialmente cierto: no sólo porque,

como a continuación comprobaremos, sí expusieron con cierto detalle sus principios fundacionales, sino sobre todo porque el comunismo puede definirse como la negación del capitalismo. El comunismo es todo aquello que no es el capitalismo y no es todo aquello que sí es el capitalismo (Lavoie

[1985] 2015, 30). Por eso el análisis detallado del capitalismo que efectúa Marx es, al mismo tiempo, un análisis detallado *a contrario sensu* del comunismo. El comunismo *no es* propiedad privada, el comunismo *no es* mercado, el comunismo *no es* antagonismo de clases,

el comunismo *no es* trabajo impuesto por la necesidad y el comunismo *no es* alienación. En primer lugar, el comunismo es un modo de producción en el que los medios de trabajo han sido plenamente socializados y se hallan bajo el control de todos los miembros de la comunidad (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 80; Engels [1880] 1989, 319). Sólo subsiste la propiedad personal sobre los bienes de consumo y únicamente después de que hayan sido distribuidos por la comunidad (Engels [1878] 1987, 121). Éste es el rasgo más distintivo del comunismo: que «la propiedad privada [sobre los medios de producción]

llega a su fin» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 88), hasta el punto de que la teoría del comunismo puede resumirse «en esta única fórmula: abolición de la propiedad privada» (Marx y Engels [1848] 1976, 498). Así, los medios de producción dejan de ser propiedad privada de los capitalistas y pasan a ser propiedad colectiva del conjunto de la sociedad, en cuyo caso la comunidad deviene el ente consciente que planifica deliberadamente la producción y la distribución de la riqueza material (C1, 1.4, 173; Engels

[1880] 1989, 325). A saber, «la producción nacional se regula a través de un plan común, colocándola bajo el control [de la propia sociedad] y poniendo fin a la anarquía constante y a las convulsiones periódicas que son inevitables en el modo de producción capitalista» (Marx [1871b] 1986, 335), logrando de esa manera «una organización sistemática y bien definida de la producción social» (Engels [1880] 1989, 323) y, con ella, «un desarrollo constantemente acelerado de las fuerzas productivas y, por tanto, un incremento prácticamente ilimitado de la producción» (Engels [1880] 1989, 322-323).

Pero ¿a través de qué mecanismo institucional específico lograría la comunidad planificar qué producir, cómo producir, dónde producir, cuándo producir y para quién producir? Marx no fue muy explícito en esa cuestión y, de hecho, a lo largo de su vida proporcionó respuestas distintas —aunque potencialmente complementarias— a esa cuestión. Por un lado, en su más

temprana juventud se mostró firmemente partidario de la democracia directa, a la que él mismo denominaba «verdadera democracia» (Marx [1843a] 1975, 30) como contraposición a la falsa democracia que era, a su entender, la democracia representativa (Marx [1843a] 1975, 119). La democracia representativa era falsa democracia porque separaba artificialmente a la sociedad civil de la sociedad política (el Estado), como si la naturaleza política de los individuos sólo se expresara en el parlamento delegándosela a unos representantes,

cuando debía ser la propia sociedad la que tomara directamente las decisiones que rigieran su propio destino:

La sociedad civil es una sociedad política *real*. En tal caso, carece de sentido plantear exigencias que emanan de la concepción teológica de que el Estado político se halla separado de la sociedad civil. En ese caso, se esfuma la noción de que el poder *legislativo* es un poder *representativo* (Marx [1843a] 1975, 30).

Por consiguiente, la representación o era autorrepresentación (cada ciudadano participando directamente en las decisiones colectivas) o no era representación real: «La representación no debe ser concebida como la representación de algo que no sea el propio pueblo. Debe ser concebida sólo como la autorrepresentación del pueblo» (Marx [1842a] 1975, 306). Desde esta perspectiva, cada miembro de la comunidad debería «participar no sólo en la producción sino también en la distribución y administración de la riqueza social» (Engels [1877] 1989, 193).

Por otro lado, sin embargo, Marx también abogaba por la existencia de

una burocracia especializada en planificar la producción: «Si tomamos como modelo la división del trabajo dentro de una fábrica moderna para aplicarla después al conjunto de la sociedad, veremos que la sociedad mejor organizada para la producción de riqueza sería sin ninguna duda aquella que tuviese un solo empresario en jefe, que distribuyera el trabajo entre los diversos miembros de la comunidad según reglas establecidas de antemano»

(Marx [1847] 1976, 184). Asimismo, Marx le reprochó al anarquista Bakunin que considerara peligroso el que, dentro del comunismo, hubiese un conjunto de personas especializadas en administrar la comunidad: «En los sindicatos, por ejemplo, ¿todos los afiliados conforman su comité ejecutivo?

[…] En la constitución que propone Bakunin “desde abajo”, ¿todo el mundo estará “arriba”? En tal caso, no habría nadie “abajo”. ¿Todos los miembros de la comunidad administrarán a la vez los intereses comunes de la

“región”? Si es así, no habrá distinción alguna entre comunidad y “región”»

(Marx [1874-1875] 1989, 519).

Aunque pudiera parecer contradictorio que Marx rechazara la representación política y, al mismo tiempo, abogara por la existencia de un cuerpo de representantes especializados en planificar la producción social, no tiene por qué serlo. La comuna debe gobernarse a sí misma sin representantes interpuestos, dado que lo contrario sería establecer una separación artificial entre el sujeto y el objeto de la política: el objeto de la política es la vida de la comunidad y el sujeto de la política es la comunidad, de modo que la comunidad por necesidad ha de autorrepresentarse cuando decide sobre sí misma. Ahora bien, la gestión de los aspectos meramente técnicos y secundarios de la vida en comunidad sí puede encomendarse a trabajadores especializados en esas tareas que se limiten a reproducir o aplicar la voluntad general de la comunidad. Marx precisamente pensaba que, bajo el comunismo, las funciones del gobierno quedaban reducidas a funciones meramente administrativas:

Todos los socialistas ven la anarquía como lo siguiente: una vez que el movimiento proletario ha logrado su objetivo, la abolición de las clases sociales, entonces el poder del Estado, que sirve para mantener a la gran mayoría de los productores sometidos a una muy pequeña minoría explotadora, desaparece y las funciones del gobierno devienen funciones meramente administrativas (Marx y Engels [1872] 1988, 121).

También Engels ([1880] 1989, 321), en ese mismo sentido, nos dice que, bajo el comunismo, «el gobierno sobre las personas será sustituido por la administración de las cosas y por la dirección de los procesos de producción». En definitiva, el conjunto de los ciudadanos se

autorrepresentarían a la hora de determinar los objetivos hacia los que deben orientarse los medios de producción comunales pero serían los

administradores especializados quienes los administrarían en el día a día para alcanzar los objetivos marcados por la comuna.

En segundo lugar, si desaparece la propiedad privada de los medios de

producción y si las decisiones de producción y de distribución pasan a ser planificadas centralizadamente, entonces por necesidad desaparecerá también el mercado: el mercado presupone la producción privada y descentralizada de valores de uso susceptibles de ser distribuidos a través de su intercambio por otros productos; si las decisiones de producción y de distribución no se toman descentralizadamente, entonces tampoco habrá producción privada y

descentralizada de valores de uso, ni tampoco intercambio ni, por tanto, mercado. La ausencia del mercado implica a su vez la ausencia de mercancías (Engels [1880] 1989, 323): la mercancía

únicamente es la forma social que adoptan los valores de uso producidos privadamente y distribuidos a través del mercado. En este sentido, el socialismo también puede caracterizarse como «un modo de producción diametralmente opuesto a la producción de mercancías» (C1, 3.1, 188). Y

sin mercancías, tampoco será necesario el dinero (C2, 18.2, 434), ni como medio de cambio ni como medidor de valores: bajo el comunismo, la distribución de la producción social no se efectúa mediada por dinero, sino a través de la asignación directa por parte de la comuna. Es decir, que tampoco subsiste ni el fetichismo de la mercancía (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 80) ni sus derivados fetichismo del dinero y fetichismo del capital, puesto que toda la producción y distribución de bienes es una producción y distribución inmediatamente social, no mediada por fetiches ni controlada por una clase, la capitalista, que en retrospectiva se revela a ojos de todos como una «clase superflua» (Engels [1880] 1989, 325) y fácilmente reemplazable por los gestores de la comuna:

El carácter comunal de la producción convertiría al producto desde un principio en un producto colectivo y universal. […] El trabajo sería transformado antes del intercambio; o sea, el intercambio de los productos no sería el mecanismo universal que mediaría la participación del individuo en la producción general. […] En lugar de una división del trabajo, que se genera necesariamente en el intercambio de valores de cambio, tendríamos una organización del trabajo merced a la cual el individuo participaría en el consumo comunal (Marx [1857-1858] 1986, 108).

Pero ¿qué criterio empleará exactamente la comuna para determinar cómo se reparte la producción social entre los ciudadanos? A este respecto hay que distinguir dos estadios históricos: por un lado, cuando el comunismo todavía no ha alcanzado un control tecnológico pleno sobre la naturaleza y sigue siendo necesario trabajar (lo que Marx denomina «primera fase de la sociedad comunista») y, por otro, cuando el comunismo sí ha alcanzado un control tecnológico pleno sobre la naturaleza y deja de ser necesario trabajar (lo que Marx denomina «fase superior de la sociedad comunista»).

En la primera fase de la sociedad comunista, la distribución de la producción social se sigue efectuando, al igual que en una sociedad

mercantil, mediante el intercambio de equivalentes: «una determinada cantidad de trabajo bajo una determinada forma es intercambiada por una cantidad igual de trabajo bajo otra forma» (Marx [1875] 1989, 86-87).

Cuando hablamos de intercambio de equivalentes, sin embargo, no hay que entender que el trabajador recibiría *directamente* valores de uso equivalentes al trabajo que ha desempeñado. Marx rechaza la idea de que, bajo el

comunismo, al trabajador deba distribuírsele directamente «el producto íntegro de su trabajo» (Marx [1875] 1989, 85), puesto que parte de su producción deberá ser apropiada y reinvertida por el conjunto de la comunidad para alcanzar diversos propósitos compartidos que lo benefician *indirectamente*: reponer los medios de producción consumidos, incrementar la acumulación de nuevos medios de producción, constituir un fondo de aseguramiento frente a riesgos diversos, sufragar los gastos de la burocracia especializada en planificar la economía, financiar servicios comunitarios como la educación o la sanidad y sufragar las transferencias de renta para aquellos que sean incapaces de trabajar (Marx [1875] 1989, 84-85). Por consiguiente, a los trabajadores sólo se les distribuirían directamente valores de uso equivalentes a una parte del trabajo que hayan desempeñado: para esa fracción de su remuneración, Marx considera que les podría entregar unos certificados que acreditaran el tiempo de trabajo social que han desempeñado en favor de la comuna y que les permitieran obtener de la comuna otros bienes que hayan requerido un tiempo de trabajo similar. De esa manera se lograría individualizar qué valor de uso específico desea obtener cada trabajador de entre todos los disponibles. Tales certificados podrían parecer similares al dinero pero «no serían dinero porque no circularían» (C2, 18.2, 434), esto es, no pasarían de mano en mano sino que se asignarían nominativamente a cada persona, la cual sólo podría hacerlos valer frente a la comuna (no habría, por tanto, mercado).

En la fase superior de la sociedad comunista, la producción social pasa a efectuarse según el principio «de cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades» (Marx [1875] 1989, 87). Cada uno aporta aquello que en lo que puede resultar más útil para la comunidad y recibe de la comunidad aquello que necesita. Desaparece la estricta reciprocidad entre lo que uno da y lo que uno recibe: cada uno entrega lo que puede y recibe lo que quiere. Ahora bien, para llegar a la fase superior de la sociedad comunista es necesario que «corran a chorro lleno los manantiales de la riqueza colectiva» (Marx

[1875] 1989, 87), algo que sólo sucederá después de un prolongado proceso de acumulación de medios de producción y de progreso tecnológico que se verá posibilitado bajo el comunismo porque éste, a diferencia del capitalismo, no busca transformar los medios de producción en un valor que se revalorice (Engels [1880] 1989, 316-318) y, por tanto, no se ve expuesto al problema de la caída tendencial de la tasa general de ganancia. En particular, los procesos productivos se irán

maquinizando para que «la creación de riqueza se vuelve menos dependiente del tiempo de trabajo y de la cantidad de trabajo empleado que de la fuerza de los agentes puestos en movimiento durante el tiempo de trabajo […] [es decir] del estado general de la ciencia y del progreso de la tecnología, o de la aplicación de la ciencia a la producción» (Marx [1857-1858] 1987, 90) y, por tanto, el ser humano ya no tenga que volcar directamente su trabajo al proceso de producción sino que pueda limitarse a actuar «como supervisor y regulador» (Marx [1857-1858] 1987, 91) de ese proceso de producción.

En tercer lugar, esta hiperabundancia material del comunismo permitirá acabar no sólo con los antagonismos de clases (pues, como ya hemos visto, el proletariado habrá abolido las clases sociales al abolir la propiedad privada), sino también con los antagonismos económicos, pues no existirá ni contradicción ni conflicto en el reparto de ese sobreabundante excedente social (Engels [1880] 1989, 322). La escasez económica es la raíz material de los enfrentamientos sociales dentro de una comunidad, de modo que la abolición de la escasez pondrá también fin al origen de ese conflicto y en consecuencia a la explotación del hombre por el hombre (Marx y Engels

[1845-1846] 1976, 49). De la misma manera que las personas no se pelean por la comida en un buffet libre bien abastecido (Trotsky [1937] 1972, 45-46), tampoco nadie se peleará por los bienes superabundantes dentro del comunismo: nadie necesitará apropiarse del tiempo de trabajo ajeno porque la comuna proporcionará a cada persona suficientes bienes como para colmar todas sus necesidades.

Y si dentro de la comuna desaparecen los antagonismos económicos, entonces el Estado, que no es más que el instrumento a través del cual la clase dominante consolida su predominio sobre la clase dominada, también se volverá innecesario y se extinguirá:

Cuando ya no exista ninguna clase social a la que haya que mantener sometida; cuando desaparezcan, junto con la dominación de clase,

junto con la lucha por la existencia individual, engendrada por la actual anarquía de la producción, los choques y los excesos resultantes de todo esto, no habrá ya nada que reprimir ni hará falta, por tanto, esa fuerza especial de represión que es el Estado. El primer acto en que el Estado se manifiesta efectivamente como representante de toda la sociedad, la apropiación de los medios de producción en nombre de la sociedad, es a la par su último acto independiente como Estado. La intervención de la autoridad del Estado en las relaciones sociales se hará superflua en un campo tras otro de la vida social y cesará por sí misma. El gobierno sobre las personas será sustituido por la administración de las cosas y por la dirección de los procesos de producción. El Estado no es «abolido»; *se extingue* (Engels [1880] 1989, 321).

El Estado, además, no desaparece simplemente en un territorio, sino en el conjunto del planeta. Y es que «al haber creado un mercado mundial, la gran industria ya ha hecho que todos los pueblos de la Tierra, y especialmente los más civilizados, se hallen tan estrechamente relacionados entre sí que ninguno pueda ser independiente de lo que les ocurre a los demás […]. La revolución es universal y tendrá un alcance universal»

(Engels [1847a] 1976, 351-352). De ahí que, «empíricamente, el comunismo sólo sea posible como la acción "mancomunada" y simultánea de los pueblos dominantes, lo que presupone el desarrollo universal de las fuerzas productivas y la interconexión global vinculada a ellas» (Marx y Engels

[1845-1846] 1976, 49) y que, por tanto, la revolución implique la

«disolución de todas las clases, nacionalidades, etc. dentro de la sociedad»

(Marx y Engels [1845-1846] 1976, 52). La emancipación de los

trabajadores, por tanto, «no es un problema local o nacional, sino social, que abarca a todos los países en los que existe una sociedad moderna y cuya solución depende de la concurrencia, práctica y teórica, de los países más avanzados» (Marx [1864b] 1985, 14). La revolución debe darse

simultáneamente en el conjunto del planeta, pues en caso contrario corre el riesgo de fracasar (Kolakowski [1976a] 1983, 165).

En cuarto lugar, una de las principales necesidades de cualquier persona que también satisface adecuadamente el comunismo (al

menos, su fase superior) es la necesidad de tiempo libre, a saber, la abolición del trabajo no vocacional e impuesto por la necesidad. Si los hombres estuvieran obligados a trabajar para satisfacer sus necesidades, entonces el conflicto y los antagonismos de clase subsistirían. Todos aquellos que no desearan trabajar tratarían de explotar a otros individuos y vivir a costa de su tiempo de trabajo. Pero la hiperabundancia material de la fase superior del comunismo permite que el trabajo se convierta en «una actividad libre que […] no está dominada por la presión de una fuerza externa a la que someterse» (Marx

[1862-1863b] 1989, 391), es decir, permite abolir el trabajo mismo:

Todas las anteriores revoluciones dejaban intacto el modo de actividad y sólo trataban de redistribuir esa actividad, es decir, de asignarles el trabajo a otras personas. En cambio, la revolución comunista va dirigida contra el *carácter* mismo de actividad, elimina el *trabajo* y suprime la dominación de todas las clases al acabar con las clases mismas (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 52).

En este mismo sentido, Marx afirma que en el comunismo se suprime la

división del trabajo (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 86). Bajo el

capitalismo, el mercado mundial le impone a cada trabajador, como fuerza ajena a su control, una actividad profesional específica al margen de su voluntad. Bajo el comunismo, en cambio, cada cual escogerá su profesión según sus preferencias personales e incluso podrá ir alternando entre profesiones según sus propios deseos y no según las exigencias del mercado: La división del trabajo nos brinda el primer ejemplo de que, mientras los hombres viven en una sociedad que haya evolucionado de manera natural, es decir, mientras exista una separación entre el interés particular y el interés común, mientras las actividades, por consiguiente, no aparecen divididas voluntariamente, sino de manera natural, los actos propios del hombre se erigen ante él en un poder ajeno y hostil, que le sojuzga, en vez de ser él quien lo domine. En efecto, a partir del momento en que comienza a dividirse el trabajo, cada cual se mueve en un determinado círculo exclusivo de actividades, que le viene impuesto y del que no puede salirse; el hombre es cazador, pescador, pastor o un crítico crítico, y no tiene más remedio que seguirlo siendo, si no quiere verse privado de los medios de vida; en cambio, en la sociedad comunista, donde cada individuo no tiene acotado un círculo exclusivo de actividades sino que puede desarrollar sus aptitudes en la

rama que mejor le parezca, la sociedad se encarga de regular la producción general, de modo que me es posible hacer una cosa hoy y otra distinta al día siguiente: cazar por la mañana, pescar por la tarde y apacentar el ganado por la noche, y después de comer, si me place, dedicarme a la crítica, sin necesidad de ser exclusivamente cazador, pescador, pastor o crítico según los casos (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 47).

En lugar de vivir para trabajar, bajo el comunismo se trabaja (en aquello que autorrealiza a cada uno) para vivir: «el trabajo no sea solamente un medio de vida, sino la primera necesidad vital» (Marx [1875] 1989, 87), por lo que el tiempo de trabajo dejará de ser la «antítesis del tiempo libre» (Marx

[1857-1858] 1987, 97). Ese tiempo libre posibilitado por el comunismo permite el «desarrollo libre de las individualidades» en ámbitos como «la formación artística o científica» (Marx [1857-1858] 1987, 91), es decir, permite que cada persona persiga su propia vocación intelectual, de modo que «el trabajo deviene una ocupación atractiva que permite al individuo autorrealizarse» (Marx [1857-1858] 1986, 530). Es, pues, a través de ese trabajo vocacional cómo cada hombre «se desarrolla a sí mismo y deviene uno mismo» (Fromm [1961] 2004, 33). Ese trabajo vocacional de cada individuo será, además, un trabajo que facilitará el progreso de la propia comunidad: si cada persona dedica su propia vida al arte o a la ciencia, es decir, a desplazar las fronteras del conocimiento y a hacer avanzar nuestro dominio tecnológico del mundo, las fuerzas productivas progresarán a un ritmo todavía más acelerado y la abundancia material crecerá sin límites (Marx [1857-1858] 1987, 97). Dicho de otro modo, el hombre bajo el comunismo se desarrolla a sí mismo como fuerza productiva, es decir,

consiguiendo «un desarrollo completo de todas sus habilidades» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 292) en beneficio de la comunidad.

Precisamente por ello, y en quinto lugar, bajo el comunismo no existe

alienación humana. La forma social no oprime, impide o niega el perfeccionamiento del contenido material de la humanidad porque la humanidad controla plenamente la forma social y, por tanto, la subordina a sus deseos y necesidades: cada individuo, y todos ellos a la vez, puede desarrollarse según racionalmente desee desarrollarse. Y a esa desalienación plena de la humanidad es a lo que Marx llama «libertad» (Lichtheim 1961, 43). Por consiguiente, el comunismo es libertad porque comunismo es desalienación.

7.5. La libertad bajo el comunismo

El comunismo, al acabar con la escasez material y, por tanto, al extinguir la propiedad privada de los medios de producción, el mercado, las clases sociales y el trabajo impuesto por la necesidad, logra la *liberación* histórica del hombre: el comunismo conquista con carácter universal la verdadera libertad del ser humano, emancipa al ser humano. Pero ¿qué es la libertad, de acuerdo con Marx?

Para Marx, el ser humano es libre cuando es independiente y sólo es independiente «cuando se mantiene sobre sus propios pies», es decir, «si no le debe su existencia a nadie salvo a sí mismo»; y una persona le debe su existencia a otra «no sólo cuando le debe la conservación de su vida», sino también cuando esa otra persona controla las condiciones materiales de las que depende su vida (Marx [1844a] 1975, 304). Por tanto, la libertad consiste en que el ser humano pueda regir su propio destino sin hallarse sometido ni a nada ni a nadie (Berlin [1939] 2013, 118) y en que, por tanto, pueda expresar todo su potencial, actualizar y exteriorizar plenamente sus capacidades y habilidades (Elster 1986, 43) sin que nada o nadie se lo impida: en «el desarrollo de las capacidades humanas como un fin en sí mismo» (C3, 48.3, 959). Y para poder desplegar todas sus potencialidades, el ser humano deberá disponer «de los medios necesarios para desarrollar todos [sus] dones en todas las direcciones» (Marx y Engels [1845-1846]

1976, 78). En sentido contrario, los seres humanos «no pueden ser libres si están sometidos a fuerzas que determinan sus pensamientos, sus ideas o su

misma naturaleza como seres humanos […] fuerzas que ni entienden ni controlan» (Singer [1980] 2018, 45).

O expresado en otros términos, la libertad consiste en la desalienación de cada ser humano y de la humanidad en su conjunto: consiste en no hallarse oprimido ni por relaciones de dependencia objetiva (sometimiento a los objetos como mediadores de las relaciones sociales) ni por relaciones de dependencia personal (sometimiento a las personas), pero, sobre todo, en que la materia no se vea anulada o negada por la forma social que ha de adoptar a lo largo de la historia. Si, bajo el capitalismo, la naturaleza humana se ve corrompida por las necesidades de unas formas sociales (de manera paradigmática, el capital) que se han vuelto autónomas y que terminan gobernando la vida de las personas, bajo el comunismo son las personas las que controlan plenamente la organización social y, por tanto, la adaptan a

su naturaleza humana. Por eso, para Marx, la emancipación humana «se habrá completado» «cuando el hombre individual se convierta en un ser-especie en su día a día» (Marx [1843b] 1975, 168). Es decir, que si en el capitalismo la forma social domina y *deforma* la materia (incluyendo en esta materia a la naturaleza humana), en el comunismo la materia gobierna e instrumenta la forma social según sus necesidades. Por tanto, los fines que desea y es capaz de alcanzar la humanidad no se ven constreñidos por el tipo de relaciones sociales que los hombres están forzados a entablar entre sí, sino que las relaciones que los hombres entablan entre sí dependen enteramente de los fines que en conjunto deseen alcanzar: la esencia del hombre (su ser-especie) pueda expresarse irrestrictamente no en una forma presocial o asocial, sino en una forma racional y conscientemente socializada. Por eso, «la libertad es la esencia del hombre» (Marx [1842b] 1975, 155): porque cuando el hombre es libre —cuando no se halla alienado— puede mostrarse tal como es y tal como quiere ser.

Pero para que la materia se emancipe frente al despotismo de la forma

—para que la humanidad se desaliene— es imprescindible que la humanidad ya no necesite organizarse de ninguna manera concreta para seguir desarrollando sus fuerzas productivas. Por ejemplo, en el feudalismo la humanidad no podía organizarse socialmente como arbitrariamente deseara porque sólo mediante la organización capitalista podía seguir desarrollando adicionalmente la productividad social, adquiriendo así un progresivo control sobre su entorno material que, en última instancia, le otorgara un control absoluto sobre la forma social. Por tanto, en el feudalismo, el

progreso de la materia seguía sujeto a las exigencias históricas de la forma social: o abrazábamos la forma social capitalista o no había progreso material ni, en el fondo, tampoco social. Ahora bien, la fase superior del comunismo es precisamente la etapa histórica en la que las fuerzas productivas se hallan plenamente desarrolladas y, por tanto, el momento en que ya pueden liberarse por fin del yugo de la forma. Por eso, para Marx, la liberación de la humanidad necesariamente exigirá «organizar la sociedad de un modo comunista»: porque sólo bajo el comunismo las fuerzas productivas alcanzarán su máximo grado de desarrollo, porque sólo bajo el comunismo la producción material será racionalmente planificada por el conjunto de la comunidad (Lavoie [1985] 2015, 39) y sólo bajo el comunismo la forma social se adaptará a las necesidades de la producción material, de modo «los individuos dej[ará]n de estar dominados por las circunstancias y por el azar y pas[ará]n a ejercer la dominación sobre las circunstancias y sobre el azar»

(Marx y Engels [1845-1846] 1976, 438).

Expresemos las ideas anteriores con otras palabras. La libertad para Marx tiene un propósito P (la desalienación del ser-especie humano) y ese propósito P sólo puede alcanzarse si se cumple la restricción R (la ausencia de elementos alienantes que bloqueen la expresión del ser-especie humano).

El propósito P se alcanza cuando se cumplen simultáneamente los dos rasgos esenciales de la especie humana: a saber, realizar su naturaleza como *homo faber* (a la que llamaremos P1) y realizar su naturaleza como ser comunal (a la que llamaremos P2).

La primera característica transhistórica del ser humano (P1) es la de ser un *homo faber*: «El trabajo [es] la esencia del hombre (Marx [1844a] 1975, 333). Mediante su trabajo, el hombre aspira a convertirse en «señor de su creación» (Marx [1844b] 1975, 217): un ser que transforma deliberada y conscientemente su entorno físico para objetivar en él su propia vida y que, al transformar su entorno, también se transforma a sí mismo. El *homo faber* es, pues, un artista que convierte su entorno físico en su propia obra, en su propia creación, una obra material e intelectual en la que él mismo se autorreconoce y que lo transforma a él mismo:

El hombre demuestra con su trabajo [transformador] sobre el mundo objetivo que es un ser de la especie humana. Esta producción es su vida activa como especie. A través de la producción, la naturaleza se convierte en su obra y en su realidad. El objeto de su trabajo es, por tanto, la objetivación de la vida del ser humano como especie: el ser humano se duplica no sólo, como sucede en la conciencia, en un plano intelectual, sino también de

manera activa, en la realidad [material]; y por eso puede verse a sí mismo reflejado en el mundo que él ha creado (Marx [1844a] 1975, 277).

La segunda característica transhistórica del ser humano (P2) es su

«esencia comunal» (Marx [1843a] 1975, 79). El ser humano no ha nacido para vivir aislado de la comunidad, sino para vivir en comunidad: «La naturaleza humana es la verdadera comunidad de los hombres […]. El desastroso aislamiento de esta naturaleza [alienación] es […] insoportable, terrible y contradictorio» (Marx [1844b] 1975, 204-205). Y vivir en comunidad no implica únicamente coexistir, sino entrelazar los destinos de todas las personas: «la

comunidad humana [es] la manifestación de la naturaleza de los hombres, su complementación mutua que da como resultado la vida en especie, la vida verdaderamente humana» (Marx

[1844b] 1975, 217). De esta manera, «en la expresión individual de mi vida, habré creado directamente la expresión de tu vida, y por tanto con mi actividad individual habré confirmado directamente y habré realizado mi auténtica naturaleza, mi naturaleza humana, mi naturaleza comunal» (Marx

[1844b] 1975, 228). A lo que aspira en última instancia el ser humano es a autorrealizarse *en los otros* (Elster 1986, 48). Precisamente por ello, dentro de la comunidad no puede haber separación entre la esfera privada y la esfera pública de la vida de los individuos (Marx [1843a] 1975, 31-32, 79), puesto que parte de la esencia de cada ser humano consiste en preocuparse, y por tanto querer opinar e intervenir, en cómo satisfacer las necesidades de otros seres humanos. La realización de ese interés conjunto por las necesidades de otros y del propio colectivo logrará «transformar la sociedad

[*Gesellschaft*] en una comunidad [*Gemeinschaft*] de seres humanos unificados alrededor de unos objetivos superiores, en un estado democrático» (Marx [1843b] 1975, 137), es decir, pasaremos de una sociedad donde cada individuo persigue sus propios fines mediante la asociación instrumental con otros individuos a una comunidad donde los objetivos superiores son orgánicos y compartidos por todos. 42

Para que el ser humano sea libre (P1 + P2), es necesario superar aquel obstáculo que lo mantiene alienado de su naturaleza como ser especie, es decir, que mantiene anulado o reprimido aquello que lo caracteriza propiamente como humano. ¿Y cuál es ese obstáculo? La necesidad: la necesidad es la restricción (R) que el ser humano necesita superar para poder ser libre. Marx es muy explícito a la hora de señalar que la ausencia de necesidad es condición necesaria para que emerja la libertad. Siempre que un

ser humano tenga necesidades no satisfechas y se subordine a la naturaleza o a otras personas para satisfacer esas necesidades, ese ser humano no será libre en la medida en que no tendrá plena capacidad para dirigir su propio desarrollo:

El reino de la libertad sólo empieza allí donde termina el trabajo impuesto por la necesidad y por los fines externos: queda, pues, propiamente más allá de la órbita de la producción material. Así como el salvaje tiene que luchar contra la naturaleza para satisfacer sus

necesidades, para mantener y reproducir su existencia, el hombre civilizado tiene que hacer lo propio, y debe hacerlo bajo todas las formas sociales y bajo todos los posibles sistemas de producción. Este reino de las necesidades naturales se extiende a mediada que el hombre civilizado se desarrolla, pues sus necesidades también se desarrollan con él, pero al mismo tiempo se extienden igualmente las fuerzas productivas que le permiten satisfacer esas necesidades. La libertad, en este terreno, sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente el metabolismo humano con la naturaleza, colocándolo bajo su control colectivo en vez de dejarse dominar por él como por un poder ciego, y lo lleven a cabo con el menor gasto posible de energía y en las condiciones más adecuadas y más dignas para con la naturaleza humana. Pero, incluso en tal caso, todo esto seguirá hallándose dentro del reino de la necesidad. El auténtico reino de la libertad, el desarrollo de las capacidades humanas como un fin en sí mismo, empieza cuando termina el reino de la necesidad: pero ese reino de la libertad sólo puede florecer partiendo del reino de la necesidad. La reducción de la jornada de trabajo es su prerrequisito (C3, 48.3, 958-959).

Repetimos: el reino de la libertad queda más allá del trabajo impuesto por la necesidad y, por tanto, de la exigencia de producción material.

Mientras subsistan las necesidades humanas para las que sea imprescindible trabajar, el ser humano sólo podrá ser libre una vez concluido el trabajo impuesto por la necesidad: esto se correspondería con la primera etapa del comunismo en la que todavía no se ha eliminado la escasez y, por tanto, la comuna —los productores asociados— ha de organizar centralizadamente el trabajo de todos los individuos. Pero el «auténtico reino de la libertad» sólo se alcanza superando la necesidad, es decir, eliminando la escasez material, algo que únicamente ocurre en la fase superior del comunismo, cuando las fuerzas productivas han alcanzado su máximo grado de desarrollo. En ese momento, la esencia humana ya puede emanciparse de la servidumbre frente a la forma social, esto es, ya puede desalienarse. La necesidad, pues, somete y anula al ser humano en dos dimensiones: la necesidad frente a la naturaleza (R1) y la necesidad frente a la sociedad (R2). El ser humano deberá sobreponerse a ambos tipos de necesidad para ser verdaderamente libre, para poder desplegar sus potencialidades sin cortapisas.

Por un lado, la necesidad frente a la naturaleza viene dada por el insuficiente desarrollo tecnológico de las sociedades humanas: si el hombre no ha incrementado suficientemente su productividad como

para controlar la naturaleza, entonces él mismo será controlado por la naturaleza y por las formas de organización social que ésta le impone. Y es que, con un bajo grado de desarrollo material, las formas de organización social que pueden adoptar los hombres para transformar la naturaleza están restringidas: su precaria tecnología limita el tipo de relaciones sociales productivas que pueden entablar los seres humanos entre sí (mediación material de las relaciones sociales). Por ejemplo, en el comunismo primitivo no sería posible adoptar formas de producción capitalistas porque las fuerzas productivas no están suficientemente desarrolladas para ello.

Por otro lado, la necesidad frente a la sociedad viene dada por las relaciones sociales de producción en las que el hombre debe insertarse para transformar su entorno físico junto a otros hombres: si, como ocurre en el capitalismo, esas relaciones sociales de producción se basan en la propiedad privada y el mercado, entonces los no propietarios serán controlados por los propietarios a través de la dependencia de las cosas; pero incluso si esas relaciones se basan en la propiedad comunal sin un suficiente grado de desarrollo tecnológico, el ser humano seguirá sin ser totalmente libre porque la necesidad de trabajar le vendrá socialmente impuesta y, por tanto, sólo podrá ser libre concluida la jornada laboral. En este caso, el contenido material de la producción está constreñido por la forma social: ésta limita el tipo de valores de uso que pueden producir los hombres y el tipo de actividades laborales que pueden desarrollar dentro de unas determinadas relaciones sociales de producción (mediación social de la producción material). Por ejemplo, en el capitalismo, no es posible producir nada que no genere plusvalía.

Démonos cuenta de que, por un lado, R1 impide que el ser humano logre su objetivo P1: el hombre no puede convertirse en el señor de la creación si no posee un control (tecnológico) pleno sobre la naturaleza. Por otro, R2 impide que el ser humano logre su objetivo P2: el hombre no puede realizar su esencia comunal si no es mediante el establecimiento de relaciones igualitarias y solidarias con otros hombres, algo que no puede suceder cuando la sociedad —para maximizar la producción material en un estadio tecnológico insuficientemente avanzado— ha de organizarse sobre bases inherentemente desigualitarias y que mantiene a los hombres

separados los unos de los otros (por ejemplo, la propiedad privada individual). Bajo el tribalismo, el ser humano vivía de acuerdo a su naturaleza comunal (P2) dado que no existía propiedad privada individual (se superaba R2), pero al mismo tiempo, y dado su precario grado de desarrollo de la productividad del trabajo (no se superaba

R1), el hombre se hallaba sometido a la naturaleza en lugar de ser él quien sometiera conscientemente a la naturaleza mediante las formas asociativas que la humanidad soberanamente escogiera (no cumplía P1). Por el contrario, bajo el capitalismo, la humanidad en su conjunto ha desarrollado fuerzas productivas que ejercen un enorme control material sobre la naturaleza (se supera R1) y, por tanto, podría devenir un *homo faber* (alcanzando P1), pero las relaciones sociales que estructuran esas fuerzas productivas mantienen a los hombres separados entre sí (no se supera R2) y, por tanto, les impiden a todos ellos entrar en comunión con su esencia comunitaria (no se cumple P2). Por tanto, bajo el comunismo primitivo, el hombre no está dominado por el hombre pero sí está dominado por la naturaleza; en cambio, bajo el capitalismo, el hombre no está dominado por la naturaleza pero sí por otros hombres a través de una forma de organización social que aliena su esencia como ser humano.

Sólo bajo el comunismo, el ser humano controla tecnológicamente su entorno físico (R1) a través de unos instrumentos que son, a su vez, controlados por la asociación comunal, igualitaria y voluntaria de los hombres (R2): es decir, sólo bajo el comunismo el hombre puede verdaderamente emanciparse controlando racionalmente la forma que adoptan las relaciones sociales (P2: ser comunal) y, a través de ellas, la producción material (P1: *homo faber*):

Con la expropiación de los medios de producción por parte de la sociedad desaparece la producción de mercancías y, simultáneamente con ella, el control del producto sobre el productor. La anarquía en la producción social es reemplazada por una organización sistemática y definida. En ese momento, el hombre, por primera vez, se separa en cierto sentido del resto del reino animal al abandonar las condiciones de vida meramente animales *para adoptar condiciones de vida humanas*. Toda la esfera de las condiciones de vida que rodean al hombre y que hasta el momento lo dominaban, se colocan ahora bajo el dominio y el control del propio hombre, quien por primera vez *se convierte en señor consciente y real de la Naturaleza porque deviene también señor de su propia organización social*. Las leyes de su propia acción social, que hasta ahora se le oponían y lo dominaban como leyes de la Naturaleza ajenas a él, serán usadas y dominadas con plena comprensión de las mismas por el hombre. *La propia organización social de la humanidad, que hasta ahora se le enfrentaba como una necesidad impuesta por la Naturaleza y la historia, se convertirá ahora en el resultado de su acción social libre*.

Las fuerzas objetivas ajenas que hasta el momento habían gobernado la historia pasan a

hallarse bajo el control de los hombres. Sólo a partir de ese momento, el hombre hará su propia historia de un modo cada vez más consciente; sólo a partir de ese momento, los objetivos sociales de la humanidad tendrán cada vez más los resultados esperados. *Es el ascenso de la humanidad desde el reino de la necesidad al reino de la libertad* (Engels

[1880] 1989, 323-324) [énfasis añadido].

De hecho, en realidad las restricciones R1 y R2 son inseparables como

también lo son los propósitos P1 y P2: ninguno de ellos puede alcanzarse plenamente sin lograr, al mismo tiempo, plenamente el otro. Y es que, por un lado, el hombre sólo puede adquirir plenamente los medios para transformar su entorno material a través de la comunidad (Marx y Engels [1845-1846]

1976, 78) y, más en concreto, de una comunidad comunista:

[Hay que] armonizar los modos de producción, apropiación e intercambio con el carácter socializado de los medios de producción. Y esto sólo puede lograrse mediante una sociedad que tome posesión abierta y directa de las fuerzas productivas que han desbordado todo control salvo aquel que ejerza la sociedad en su conjunto (Engels

[1880] 1989, 319).

Sólo cuando las relaciones sociales de producción se estructuran de tal manera que es el conjunto de la comunidad quien planifica conscientemente la producción material, sólo entonces la producción material estará dotada de racionalidad colectiva y, por tanto, cabrá decir que el ser humano realiza su naturaleza como *homo faber*: es decir, su naturaleza como productor que transforma deliberadamente la naturaleza (en lugar de someterse a ella).

Y, por otro, la producción material que racionalmente aspira a crear el ser humano como *homo faber* no sólo consiste en transformar la naturaleza inorgánica, sino también su propia naturaleza orgánica, es decir, la propia sociedad en la que él mismo habita:

La naturaleza *humana* se halla en la *verdadera comunidad* de los hombres: al desplegar su *naturaleza* [homo faber], los hombres, crean, producen, la *comunidad humana*, la entidad social que no es ningún poder abstracto opuesto a un individuo aislado, sino la naturaleza esencial de cada individuo, su propia actividad, su propia vida, su propio espíritu, su propia riqueza (Marx [1844b] 1975, 217).

Por tanto, el hombre necesita a la comunidad para transformar soberanamente su entorno material y el entorno material que desea transformar el hombre es su propia comunidad: pues si el hombre es un producto de su entorno material, sólo controlando el proceso de transformación de la totalidad de ese entorno material (incluyendo el conjunto de seres humanos dentro del que se integra) podrá controlar su

propia transformación, es decir, podrá controlar su propio destino. Por eso, en el comunismo primitivo, sólo se alcanzaba P2 de manera incompleta: porque los seres humanos vivían en comunidad pero no podían escoger el tipo de comunidad (la forma de la sociedad) en el que vivían al no controlar la naturaleza y al hallarse sometidos a ella; por eso, en el capitalismo, sólo se alcanza P1 de manera incompleta: porque, aun contando con un nivel tecnológico suficiente como para controlar en gran medida el entorno material, los seres humanos sólo ejercen ese control a través de una forma social (propiedad privada) que los mantienen separados los unos de los otros y dominados todos ellos por fuerzas impersonales e impredecibles, como el mercado mundial (Bukharin [1921] 2021, 55).

Sólo el comunismo, en suma, supera simultáneamente las restricciones

R1 y R2 —acaba con la alienación del ser humano basada en la necesidad—

permitiéndoles alcanzar su propósito P (como unidad armónica de P1 y P2), esto es, permitiéndole ser libre. Al respecto, la historia de la humanidad, el tránsito desde el comunismo primitivo al comunismo pasando por el capitalismo, puede entenderse como un proceso de autoalienación de la humanidad por el que se renuncia temporalmente a P2 para alcanzar P1

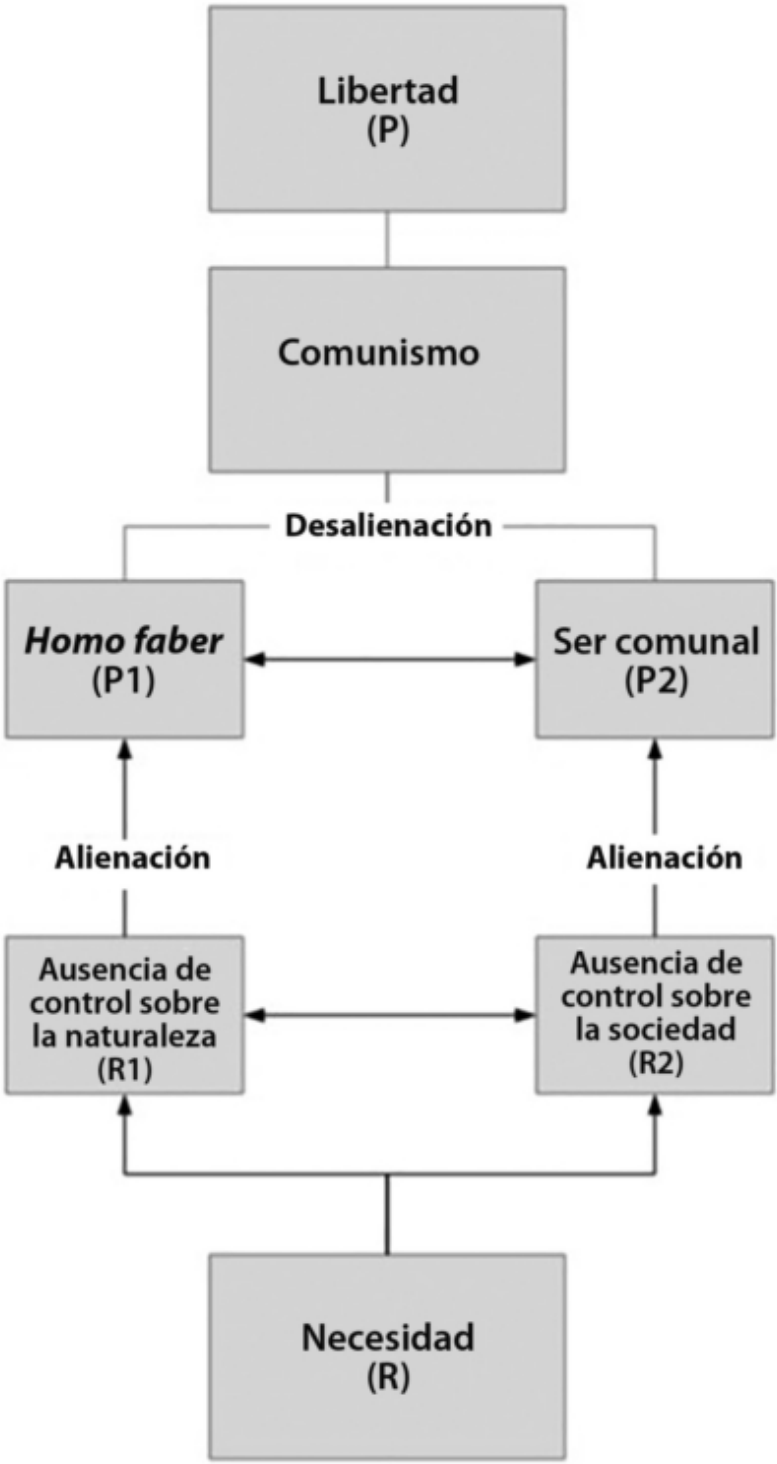
superando R1 y finalmente lograr reunir P1 y P2 a través del comunismo donde la humanidad se desaliena y realiza plenamente su esencia. La historia de la autocreación de la humanidad (Lichtheim 1961, 40).

En concreto, el ser humano renuncia temporalmente a su (incompleta)

naturaleza comunal cuando abandona el comunismo primitivo y cuando, por tanto, se sumerge en un conjunto de relaciones sociales de producción basadas en la propiedad privada, la división del trabajo o, en etapas más avanzadas, el mercado y el capital, es decir, cuando se sumerge en una sociedad de clases: a lo largo de la historia de las

sociedades clasistas (esclavismo, feudalismo y capitalismo), la humanidad va objetivando su trabajo en forma de medios de producción externos a sí mismo que, conforme se van acumulando, van incrementando la productividad social del trabajo, habilitando así formas de organización social que posibilitan una mayor producción material. El capitalismo supone el grado máximo de alienación humana porque, aunque también supone el grado máximo de desarrollo de las fuerzas productivas, lo supone a través de una forma social que queda enteramente fuera del control de los hombres (Marx [1857-1858]

1986, 412; Marx [1857-1858] 1987, 209-210): una forma social asocial o



impersonal que queda enteramente fuera de su control pero que es

enteramente controladora de la humanidad.

Figura 7.1

Por consiguiente, las relaciones de producción basadas en la propiedad privada alienan a los individuos de su esencia comunal (los mantienen separados a los unos de los otros) y los someten a la opresión de otros seres humanos (y todos ellos se ven sometidos, a su vez, a fuerzas impersonales a través de su dependencia de los objetos sociales), pero al mismo tiempo impulsan el hiperdesarrollo de las fuerzas productivas de esos individuos (Kolakowski [1976a] 1983, 176). Es decir, los aleja de P2 pero los acerca a P1 al ir superando progresivamente R1:

En un comienzo, el desarrollo de las capacidades de la especie humana ocurre a costa de la mayoría de los individuos e incluso de la mayoría de las clases sociales […]. Por tanto, el más elevado desarrollo de la individualidad sólo puede lograrse mediante un proceso histórico a lo largo del cual los individuos son sacrificados en aras del interés de su especie dentro del reino humano (Marx [1862-1863a] 1989, 348).

Justamente, Marx pensaba que uno de los grandes hallazgos de la filosofía hegeliana era haber mostrado que el hombre sólo podría completar su esencia a través de la alienación, esto es, a través de un proceso de unión, desunión y reunión (Hegel 1798) o, en palabras de Cohen (1978 [2001], 21),

«unión indiferenciada, desunión diferenciada, reunión diferenciada» o, en palabras de Elster (1986, 103), «unidad primitiva, alienación y unidad con diferenciación». El hombre tenía que alienarse inicialmente (separarse de la comunidad primitiva sin clases e ir transitando por formas sociales que escapan de su control) para desarrollar plenamente sus fuerzas productivas como especie (acumulación de medios de producción en las sociedades de clases) y posteriormente reencontrarse con sus fuerzas sociales incrementadas (en una nueva sociedad sin clases sociales que ejerza pleno control sobre su entorno material y sobre la forma de organización social): La grandeza de la *Fenomenología* hegeliana […] es que Hegel concibe la autoproducción del ser humano como un proceso, concibe la objetivación como desobjetivización, como alienación y superación de esa alienación; que concibe, por tanto, la esencia del *trabajo* y del hombre objetivo —al hombre verdadero por ser real— como el resultado de su *propio trabajo*. El hombre sólo establecerá una relación real y auténtica consigo mismo como ser-especie o sólo se manifestará

como ser-especie (es decir, como ser humano) si despliega todas sus *fuerzas como especie* —algo que sólo es posible a través de la acción cooperativa de toda la humanidad y como resultado de la historia— y si trata esas fuerzas como objetos: algo que, de entrada, sólo es posible a través de la alienación (Marx

[1844a] 1975, 332-333).

Así, una vez acumulados suficientes medios de producción bajo el capitalismo, y habiendo superado (o estando cerca de superar, pues esto sólo

se logrará plenamente al concluir la primera etapa del comunismo) R1, entonces el ser humano ya está en posición de abandonar los modos de producción basados en la propiedad privada y por tanto en la división de la humanidad en clases sociales (el ser humano puede escoger colectivamente, y partiendo de la propiedad comunal, la forma específica de organizar las relaciones humanas de producción), superando adicionalmente R2; es decir, ya está en posición de desalienarse eliminando todas aquellas instituciones sociales que mantienen a los hombres separados los unos de los otros y que anulan su esencia humana (Walicki 1995, 19). En ese momento histórico, que coincide con la adopción plena del modo de producción comunista, el ser humano reconquista su naturaleza comunal (P2) pero alcanzando un control pleno sobre la naturaleza (P1) al apropiarse socialmente de todo el desarrollo económico y tecnológico previo: «El comunismo es el retorno pleno del hombre a sí mismo como un ser social (es decir, humano): un retorno que se consigue conscientemente y *abrazando toda la riqueza del desarrollo previo*» (Marx [1844a] 1975, 296) [énfasis añadido].

De ahí que sólo en el comunismo, una vez superada la necesidad y alcanzada la libertad, la existencia del hombre (su manifestación social) se encuentre con su esencia (con su contenido material: ser-especie u *homo faber* comunal), de ahí que sólo en el comunismo el ser humano puede autoafirmarse objetivizándose en su entorno (transformar conscientemente el entorno autorreconociéndose en él) y de ahí que sólo en el comunismo deje de haber contradicción entre individuo y especie (porque el ser humano se reintegra como ser comunal en la especie):

El comunismo es la resolución genuina al conflicto que existe entre el ser humano y la naturaleza y entre cada ser humano y el resto de los seres humanos: es la auténtica solución a la lucha entre existencia y esencia, entre objetivación y autoafirmación, entre libertad y

necesidad, entre el individuo y la especie. El comunismo es la solución al enigma de la historia y él es consciente de ser esa solución (Marx [1844a] 1975, 296-297).

La libertad, desde esta perspectiva, consiste en que el ser humano transforme racionalmente su entorno *de manera colectiva* y se autorreconozca en él; en que la comuna humana tome colectivamente las riendas de su propio destino decidiendo soberanamente cuál debe ser su futuro y su forma de organización social. Es decir, la libertad es el autogobierno comunal de la naturaleza, incluyendo dentro de esta naturaleza a la propia sociedad humana. En palabras de Engels: «La libertad consiste en

el control sobre nosotros mismos y sobre la naturaleza exterior» (Engels

[1878] 1987, 106), pero no un control dirigido a suprimir las leyes de la naturaleza, «sino [un control basado] en el conocimiento de esas leyes y en la posibilidad que tal conocimiento nos ofrece de hacerlas obrar hacia la consecución de determinados fines» (Engels [1878] 1987, 105).

Desde esta perspectiva, el concepto de libertad de Marx es el concepto más radicalmente opuesto posible al concepto liberal de libertad: para Marx, la libertad humana es positiva (libertad *para* controlar nuestro destino o para gobernarnos a nosotros mismos derribando cualquier restricción tecnológica o social que lo impida) y colectiva (se ejerce comunalmente sobre la naturaleza y sobre nosotros mismos) en lugar de negativa (libertad *frente a* agresiones humanas externas, de modo que, erigiendo restricciones sociales que impidan tales agresiones humanas externas, cada cual posea la autonomía social de intentar perseguir su propio proyecto de vida) e individual (la ejerce cada individuo frente al resto de los individuos, es decir, frente al resto de la sociedad). Pero entonces, si para Marx la libertad sólo puede ejercerse colectivamente como un ejercicio de autoafirmación comunal, ¿dónde queda la libertad individual?

Para Marx, la libertad individual no puede consistir en vivir al margen o en contradicción con la comunidad, sino en vivir conforme a ella: a saber, como miembro que participa democráticamente en las decisiones colectivas y que ejecuta aquellas funciones que resultan más valiosas para la comunidad: «[los miembros de un Estado] son *parte* del Estado y, por tanto, su *ser* social conlleva *participar realmente en él*. No *son* sólo parte del Estado sino que el Estado es una de *sus* partes. Ser parte consciente de algo implica adquirir conscientemente

una parte de ese algo, tener un interés consciente en él». Tan es así, dice Marx, que «sin esa conciencia [de pertenencia política], los miembros del Estado serían *animales*» (Marx

[1843a] 1975, 117). Por eso, los miembros de la comuna no han de contribuir a conformar la voluntad comunal desde la óptica de sus intereses individuales y parciales, sino que deben renunciar a sus intereses individuales y votar como parte inseparable del todo comunal:

El *conjunto* [de individuos] no *debería* participar *individualmente* en deliberar y decidir sobre los *asuntos generales* del Estado, sino que debería participar en deliberar y decidir sobre los *asuntos generales* como «el conjunto», es decir, dentro de la sociedad y como miembros de la sociedad. No el conjunto de manera individual, sino los individuos como conjunto (Marx [1843a] 1975, 116).

Lo anterior no implica anular la individualidad distintiva de cada ser humano y convertir a cada uno de ellos en meros autómatas sin voluntad: la comuna es una asociación igualitaria de copropietarios (de copropietarios de los medios de producción) y como tal es soberana para determinar de manera democrática hacia dónde quiere dirigirse colectivamente y, por tanto, qué forma social específica han de adoptar las relaciones humanas: «La voluntad social será la *organización* de las voluntades de todos los hombres»

(Bukharin [1921] 2021, 56). Y ese rumbo colectivo, democráticamente elegido, puede habilitar espacios de autonomía dentro de los que cada individuo, «liberado» del control de la naturaleza y de formas sociales anulantes (pero respetando las obligaciones comunales existentes), pueda actuar individualmente para diferenciarse y expresarse tal como realmente es frente a los demás y a través de los demás. De hecho, los propios Marx y Engels pronosticaban que «la sociedad organizada sobre bases comunistas ofrecerá a sus miembros la oportunidad de ejercer de manera integral todas sus habilidades por haber recibido éstas un desarrollo igualmente integral»

(Engels [1847a] 1976, 353), alcanzando así «una individualidad libre, basada en el desarrollo universal de los individuos» (Marx [1857-1858] 1986, 95).

Sólo en el comunismo, el ser humano deja de ser el espécimen indiferenciado de una clase (una mera personificación de una forma social) y se convierte en un individuo con identidad propia (expresa

libremente su contenido material distintivo): un individuo desalienado que, como tal, podrá entablar auténticas relaciones personales y solidarias (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 439) con otros seres humanos igualmente desalienados.

Ahora bien, que el comunismo aspire a suministrar los medios para que

cada persona se individualice realmente dentro de la comunidad no es incompatible con que cada persona se halle en última instancia sometida a la voluntad orgánica de la comuna: las decisiones que cada persona adopte en materia de producción y de consumo serán decisiones coherentes con el plan general de la comunidad; incluso los medios que esa persona reciba de la comunidad para desarrollar su identidad serán determinados por la propia comuna. El espacio de «libertad» de cada individuo es, pues, un espacio conscientemente delimitado por la voluntad colectiva. ¿Acaso no implica esa delimitación potencialmente arbitraria de la autonomía de los individuos una restricción efectiva de su libertad? No, de acuerdo con Marx, puesto que la naturaleza comunal propia de cada ser humano lo empujará a alinear sus proyectos de vida con el interés general de la colectividad, de modo que no

emergerá conflicto entre ambos. Tal como escribió un jovencísimo Marx con apenas 17 años en uno de sus primeros textos conocidos:

Si escogemos en nuestra vida de tal manera que podamos trabajar por el bien de la humanidad, ninguna carga podrá doblegarnos, porque nuestros sacrificios constituirán un provecho para la colectividad; es verdad que no experimentaremos satisfacciones estrechas, limitadas y egoístas, pero nuestra felicidad pertenecerá a millones de personas, nuestros actos permanecerán sosegada pero permanentemente vivos y sobre nuestras cenizas caerán las cálidas lágrimas de las personas nobles (Marx [1835] 1975, 8-9)

[énfasis añadido].

Por eso, dentro de la comuna, «el desarrollo de las capacidades de la especie humana […] coincide con el desarrollo del individuo» (Marx [1862-1863a] 1989, 348), y por eso, dentro de la comuna, «cada ser humano alcanza su propia perfección trabajando por la perfección, por el bien, del resto de la humanidad» (Marx [1835] 1975, 8): el ser humano sólo puede ser libre si se emancipa como miembro de la comunidad y sólo puede alcanzar la felicidad si «la felicidad individual es inseparable de la felicidad de la totalidad» (Engels

[1847b] 1976, 96). Es decir, que el ser humano sólo se realiza como ser-especie cuando la comunidad pone a disposición del individuo sus fuerzas productivas y cuando el individuo pone su fuerza productiva al servicio de la comunidad. El comunismo será, en suma, una

«sociedad perfectamente unida, donde todas las aspiraciones humanas serán realizadas y donde todos los valores se reconciliarán» (Kolakowski [1976b]

1983, 501).

7.5.1. La comuna como un superorganismo humano

Acaso sea útil reformular la concepción marxista acerca de la libertad humana, y sus implicaciones sobre la relación entre individuo y comunidad, a partir de conceptos biológicos más actuales. Por expresarlo en una sola frase: para Marx, el ser humano es un ser eusocial que, una vez que hayan desaparecido los antagonismos entre individuos, está históricamente llamado a constituir un superorganismo en forma de una colonia universal (comuna comunista) con la que logrará controlar la naturaleza (incluyendo su propia naturaleza). La libertad humana se refiere, en consecuencia, a la capacidad de ese superorganismo para controlarse a sí mismo controlando su entorno material. Vamos a tratar de desarrollar esta definición y vincularlo con las otras ideas de Marx que ya hemos estudiado.

La eusocialidad se refiere al nivel más elevado e integrado de cooperación social que puede darse dentro de una especie: los animales eusociales se diferencian de los animales solitarios (como las moscas, que únicamente interactúan con otras moscas para la reproducción sexual pero, en cualquier otro supuesto, viven una vida solitaria y separada del resto: ni siquiera se dedican a criar a sus descendientes, sino que, tras la eclosión de los huevos, son las larvas las que se alimentan por sí solas y metamorfosean en moscas adultas que igualmente viven de manera separada de sus hermanos), de los animales subsociales (los miembros de la especie no sólo interactúan para reproducirse sexualmente, sino que también se dedican a la cría de sus descendientes, como en el caso de las arañas) y de los animales parasociales (los miembros de la misma generación de una misma especie interactúan entre ellos e incluso pueden llegar a criar a sus descendientes de manera comunitaria, pero todos son capaces de reproducirse a lo largo de sus vidas, es decir, no existe altruismo reproductivo merced al cual unos individuos renuncian a reproducirse para que otros lo hagan: sería el caso de los lobos o de los

chimpancés).

Por el contrario, los animales eusociales (Lorenzi 2016) son aquellos que viven en grupos integrados por distintas generaciones, practican cuidados aloparentales (los vástagos no son únicamente criados por sus progenitores) y existe altruismo reproductivo (algunos miembros de la especie son estériles para así poder especializarse en proteger o proveer de alimento a aquellos otros miembros de su especie que se han especializado en la reproducción). Ejemplos de animales eusociales son las hormigas (y algunos tipos de abejas): todas (o casi todas) las hembras de la colonia son estériles salvo la(s) hormiga(s) reina(s) y los machos, de modo que las hembras estériles pueden hiperespecializarse en construir y defender el nido, cuidar a las larvas y buscar comida. ¿Somos los seres humanos seres eusociales? Si adoptamos una definición muy estricta de altruismo reproductivo, no: (casi) todas las mujeres son fértiles durante parte de su vida, de modo que no existe una hiperespecialización reproductiva. Sin embargo, si relajamos el requisito de altruismo reproductivo, el ser humano sí podría encajar en la definición: la menopausia de las mujeres marca el período a partir del cual éstas devienen estériles y puede volcarse en la crianza de los vástagos de las mujeres fértiles (por ejemplo, las abuelas con sus nietos) (Raihani 2021, 102-108). Por tanto, sí, los seres humanos

podríamos ser consideramos seres eusociales, es decir, animales que nos ubicamos en el escalafón más elevado posible de la cooperación social.

A su vez, los animales eusociales viven en sociedades o colonias y algunas de esas sociedades o colonias (no todas) pueden llegar a ser calificadas de «superorganismos»: a efectos prácticos, la naturaleza y el comportamiento de aquellos animales eusociales que integran

superorganismos sólo puede entenderse haciendo referencia a la colonia que conforman, del mismo modo que la naturaleza y la función de una determinada célula humana sólo puede entenderse haciendo referencia al cuerpo humano (al organismo humano) que integra (Raihani 2021, 25); de ahí que por analogía podamos decir que esas colonias son un

super organismo y que sus partes constituyentes (cada hormiga, cada abeja, cada termita…) no son agentes autónomos y separables del resto de la colonia sino unidades integradas en un organismo superior cuya razón de ser sólo es la de proporcionarle servicios hiperespecializados a ese organismo superior en la consecución de sus

fines superiores. ¿Cuándo podemos calificar a un grupo de individuos eusociales como superorganismo? Un organismo (y, por tanto, también un superorganismo) es una unidad de interacción evolutiva: es el agente que busca adaptarse a su entorno porque persigue unos determinados objetivos (como poco, crecimiento, desarrollo y reproducción) y que, en consecuencia, interactúa —competitiva o cooperativamente— con otros agentes que persiguen sus respectivos objetivos. Para que quepa considerar que un conjunto de unidades de menor nivel (células humanas, abejas, hormigas, termitas…) forman parte de un organismo superior es necesario, por consiguiente, que todas esas unidades tengan objetivos compartidos y que trabajen concertada y armónicamente en alcanzarlos: es decir, que estemos ante una integración organísmica cuasi-unánime en términos de alta cooperación y muy bajo conflicto entre las unidades de menor nivel que lo conforman (Queller y Strassmann 2009). En suma, un conjunto de individuos conforman un superorganismo cuando existe alta cooperación y ausencia de conflicto entre ellos.

Alta cooperación y ausencia de conflicto no son conceptos

equiparables: puede haber ausencia de conflicto sin cooperación (por ejemplo, dos clones de una mosca no entrarán en conflicto porque tendrán el mismo objetivo de transmisión genética, pero tampoco cooperarán entre sí); y puede haber alta cooperación con altos conflictos (las relaciones de pareja

en los seres humanos pueden ser un ejemplo: cooperación muy intensa en la reproducción pero multitud de conflictos alrededor de cómo promoverla).

Así pues, podemos decir que los seres eusociales caracterizados por alta cooperación

y

baja

(cuasi

nula)

conflictividad

conformarán

superorganismos: carecerán de proyectos de vida separados de los del

superorganismo y su misión existencial será únicamente la de desarrollar un determinado rol que permita alcanzar los fines compartidos del superorganismo (nótese que ese superorganismo no tiene por qué abarcar a toda la especie de un determinado ser eusocial: suelen ser, de hecho, agrupaciones de sólo algunos individuos de esa especie). El ser eusocial que ha evolucionado en un superorganismo no se sacrifica viviendo por y para el superorganismo puesto que ésa y no otra es su naturaleza: más bien es al revés, el ser eusocial que ha evolucionado en un superorganismo sería sacrificado si se lo separara de su colonia y se lo forzara a vivir alejado de ella (a vivir de un modo distinto, por tanto, a aquel que es conforme a su naturaleza).

Hoy por hoy, los seres humanos podemos ser calificados de seres eusociales pero no de seres eusociales que integran un superorganismo: los seres humanos somos altísimamente cooperativos (en las familias, en las ciudades o en las empresas) pero también entramos en frecuentes conflictos entre nosotros a múltiples niveles (en las familias, en las ciudades o en las empresas). El origen de esos conflictos es que perseguimos fines distintos y en muchos casos irreconciliables: en algunos casos (no en todos), si los fines de unos individuos prosperan, los de otros individuos no lo hacen (este conflicto es muy obvio en el caso de la competencia reproductiva: si dos personas compiten sexualmente por emparejarse estable y monógamamente

con una tercera persona, sólo uno de los dos tendrá como mucho éxito). De ahí que, en las sociedades humanas, la cooperación conviva con el conflicto y de ahí que el ser humano no haya evolucionado *todavía* a nada similar a un superorganismo.

Sin embargo, para Marx, el comunismo sí logrará completar la

naturaleza eusocial del ser humano, integrándolo en un superorganismo que sería la comuna mundial: «las diferencias nacionales y los antagonismos entre los pueblos […] desaparecerán aún más rápido con la supremacía del proletariado» (Marx y Engels [1848] 1976, 503), hasta el punto de que el paso del tiempo dentro del comunismo permitirá que «incluso las diferencias naturales dentro de la especie, como las diferencias raciales […] pued[a]n y

deb[a]n ser eliminadas a lo largo de la evolución histórica» (Marx y Engels

[1845-1846] 1976, 425). Es decir, que las características naturales y

sociales de la especie humana mutarán y será entonces, bajo el modo de producción comunista que pondrá fin a los conflictos económicos y maximizará la cooperación social entre personas, cuando cada individuo completará su naturaleza eusocial y podrá vivir libremente conforme a su auténtica esencia comunal, esto es, cuando podrá desarrollar sus capacidades productivas poniéndolas al servicio de la comunidad, la cual no será algo ajeno y separado de ellos mismos, sino parte de sí mismos. Por eso, fuera del comunismo, el ser humano no puede vivir conforme a su naturaleza: «Si el ser humano es social por naturaleza, sólo podrá desarrollar su auténtica naturaleza en sociedad, y la fuerza de su naturaleza debe medirse por la fuerza de la sociedad y no por la fuerza del individuo separado» (Marx y Engels [1844] 1975, 131). O, de acuerdo con Bukharin ([1921] 2021, 56),

«cada individuo actuará como un *miembro* de la sociedad comunista. Las circunstancias vitales determinarán su voluntad». El ser humano se convierte, en el fondo, en una pieza inseparable de la comunidad que integra: Debemos dejar de referirnos nuevamente a la «sociedad» como una abstracción *enfrentada* al individuo. El individuo es un *ser social*. Las manifestaciones de su vida —

incluso cuando no aparezcan en la forma directa de manifestaciones de vida *comunales*, desarrolladas en asociación con otros— *son* expresión y confirmación de su *vida social*.

La vida del hombre como individuo y su vida como especie no son *diferentes*, por mucho

—y esto es inevitable— que el modo de existencia del individuo sea un modo más *particular* o más *general* de la vida de la especie, o que la vida de la especie sea una vida individual más *particular* o más *general* (Marx [1844a] 1975, 299).

Ésta es la razón por la que Marx considera que conceptos como la reciprocidad cuantitativa — *do ut des*: doy para que des— son conceptos burgueses que deberían estar ausentes en una sociedad comunista plenamente desarrollada (Marx [1875] 1989, 86-87). En el comunismo, como ya hemos mencionado, cada cual aportaría según sus capacidades y recibiría según sus necesidades, sin que tenga por qué existir ningún tipo de correspondencia cuantitativa entre lo que aporta a la comunidad y lo que recibe de la comunidad: puede haber personas que aporten

(vocacionalmente) mucho y reciban muy poco (si no necesitan nada) o personas que aporten muy poco pero reciban mucho. El foco, para

Marx, no debe colocarse en las necesidades de cada individuo sino en las necesidades de la comunidad como conjunto integrado de todas sus partes: así, desde el punto de vista de la comunidad es irrelevante cuál sea el saldo «deudor» o

«acreedor» de cada individuo frente al resto, puesto que son saldos deudores o acreedores de la humanidad para consigo misma. En el agregado de la comunidad, los saldos deudores y acreedores se compensan y son cero. Es justamente en este sentido que Marx señala que «el derecho de los productores [a recibir de la comunidad] en proporción al trabajo que han desempeñado» es «un derecho burgués» que convierte «las desiguales aptitudes de los individuos» en «privilegios naturales» de esos individuos y, por tanto, «es un derecho a la desigualdad» (Marx [1875] 1989, 86). En la fase superior del comunismo, cuando la escasez económica haya

desaparecido y la humanidad se haya desalienado conquistando su naturaleza de ser-especie, las relaciones humanas no se regirán por la exigencia de reciprocidad, sino de solidaridad: cada uno convertirá los fines ajenos en fines propios y cada uno se realizará a sí mismo realizando los fines ajenos (Marx [1844b] 1975, 227-228).

Por eso, aunque antes del comunismo haya habido asociaciones

cooperativas entre seres humanos (de manera muy intensa bajo el comunismo primitivo), ninguna de ellas cabe calificarla de superorganismo y, mucho menos, de superorganismo universal entre todos los seres humanos. Puesto que en todos esos casos subsistían los antagonismos por la escasez material. En mayor o menos medida, las relaciones seguían basándose en la reciprocidad, aunque fuera enmascarada a través del llamado altruismo recíproco, sea éste directo (un individuo se sacrifica por otro individuo y espera que ese otro individuo le devuelva el favor) o indirecto (un individuo se sacrifica por otro individuo y es otro tercer individuo, o el conjunto de la sociedad, quien termina devolviéndole el favor) [Theelen y Böhm 2021]). Es ese antagonismo derivado de la escasez lo que mueve y hace progresar la historia de la humanidad hacia la emancipación del ser humano en forma de un superorganismo universal donde los conflictos hayan desaparecido porque la escasez también lo haya hecho y, por tanto, donde las relaciones humanas dejen de basarse en una estricta reciprocidad cuantitativa:

En el momento en que arranca la civilización, la producción pasa a estar fundada en el antagonismo entre órdenes, estamentos, clases y finalmente el antagonismo entre el trabajo acumulado y el trabajo

inmediato. Sin antagonismo, no hay progreso. Ésta es la ley que la civilización ha seguido hasta la actualidad. Hasta ahora, las fuerzas productivas sólo se han desarrollado gracias a este sistema de antagonismos de clases (Marx [1847] 1976, 132).

Por tanto, sólo cuando el ser humano haya eliminado la escasez y completado el control material de su entorno material mediante la socialización de los medios de producción, mediante su inserción consciente y voluntaria en la racionalidad colectiva, se completará su transición hacia el superorganismo universal (la fase superior del comunismo, cuando la escasez haya desaparecido completamente) y en ese momento el ser humano vivirá plenamente de acuerdo con su esencia; la de un ser eusocial que conforma un superorganismo (la *comuna*) a través del cual ejerce un control creador pleno sobre la naturaleza y sobre sí mismo: «los individuos evolucionan en individuos completos y se eliminan todas las limitaciones naturales» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 88), es decir, el ser humano se convierte en un «ser-especie en su día a día» (Marx [1843b] 1975, 168). En suma, la alienación inicial del ser humano respecto a su modo de vida eusocial original (la tribu) es imprescindible para poder desatar un proceso histórico que concluye con el control pleno del ser humano sobre su entorno material y, a través de él, sobre su forma social de organizarse: una vez que la especie humana logra controlar ese entorno material, el hombre ya puede regresar a un modo de vida eusocial reintegrándose en un superorganismo (la comuna) que, sin embargo, no será idéntico a la organización comunal original (el comunismo primitivo), puesto que, bajo el nuevo comunismo a diferencia del comunismo primitivo, el superorganismo se habrá apropiado de todas las nuevas fuerzas productivas y será señor sobre la naturaleza (Marx [1844a] 1975, 296). La negación de la negación.

El papel de cada ser humano individual dentro de ese superorganismo

comunal será doble. Por un lado, actuar como mente (neurona) del superorganismo contribuyendo a determinar su voluntad orgánica mediante el voto en democracia; por otro, actuar como extremidades de ese superorganismo para desarrollar aquellas tareas que sean necesarias para alcanzar la voluntad orgánica democráticamente determinada. Al respecto, ni existe ni puede existir ningún tipo de conflicto entre individuos y comuna, puesto que la democracia (comunal) es «la auténtica unidad de lo general y de lo particular» (Marx [1843a] 1975, 30) de modo que «el Estado

[democrático constituye] el gran organismo en el que se realiza la libertad política, legal y moral, y dentro del cual el ciudadano

individual, al obedecer las leyes del Estado, sólo obedece las leyes naturales de su propia razón, de la razón humana» (Marx [1842c] 1975, 202).

En suma, la libertad para Marx es la capacidad plena del superorganismo humano a regular su propia evolución transformando su entorno material y, a través de la transformación del entorno material, transformarse también a sí mismo. Ni es la libertad de los individuos, como entes separables de la comunidad, ni tampoco es la protección de ese superorganismo frente a interferencias humanas externas, pues la comuna mundial comprende al conjunto de la especie humana y no hay nada humano ajeno al superorganismo que pueda interferir sobre él. De ahí, en definitiva, que el «nuevo materialismo» de Marx no se preocupe por las libertades de los individuos dentro de la sociedad civil sino por la comunitización del hombre: «El punto de vista del antiguo materialismo es la sociedad *civil*; el punto de vista del nuevo materialismo es la sociedad *humana* o la humanidad asociada» (Marx [1845] 1976, 8). Su concepto de libertad es un concepto radicalmente distinto al de libertad burguesa individualista, donde esa sociedad civil —como suma de individuos separables— carga con la obligación de no interferir sobre los proyectos de vida de cada individuo y donde, por tanto, el individuo —y no la comunidad— constituye el punto focal de todo el orden político-jurídico.

Para Hegel, «dentro de la sociedad civil, cada individuo es su propio fin y el resto no significa nada para él […] las otras personas son medios para sus fines particulares» (Hegel [1820] 1991, 220). Este individualismo era precisamente el que rechazaba Marx: «la sociedad civil actual es la realización del principio del *individualismo*; la existencia individual es el objetivo final, de modo que su actividad, su trabajo, su contenido, etc. son *meramente* medios» (Marx [1843a] 1975, 81).

Y el comunismo es justamente la superación, a través de su negación,

de ese orden burgués basado en la libertad individual, en la propiedad privada y en el mercado.

7.6. Conclusión

Las contradicciones internas del capitalismo —que en última instancia descansan en la contradicción entre el grado de desarrollo de las fuerzas productivas y la revalorización del capital o, lo que es lo mismo, contradicción entre el contenido material y la forma social del

capitalismo—

lo llevarán a ser derrocado a manos de la clase trabajadora. El abandono del capitalismo se logrará redefiniendo las relaciones de propiedad

características de ese modo de producción: los medios de producción dejarán de ser propiedad privada de los capitalistas y pasarán a ser propiedad privada de toda la humanidad (pues las clases sociales habrán dejado de existir bajo el comunismo).

El período de transición entre una estructura económica y la otra se denominará dictadura del proletariado: será una organización transitoria de la sociedad en la que los medios de producción privados se irán concentrando progresivamente en manos del Estado hasta que éste los controle todos. A partir de ese momento, la organización política comunista seguirá creando y acumulando nuevos medios de producción —en la primera etapa del comunismo—hasta conseguir un control absoluto sobre la naturaleza —en la fase superior del comunismo—. En ese momento, cuando haya desaparecido la necesidad de trabajar para cubrir las necesidades humanas, se habrá completado el desarrollo pleno del comunismo.

Bajo el comunismo, el Estado, como ente separado de la sociedad y como instrumento de dominación de clase, se extingue. Los medios de producción, que otorgan al hombre un control pleno sobre la naturaleza, pasan a ser propiedad del conjunto de la comunidad, la cual decide conjuntamente sobre qué se produce, cómo se produce y para quién se produce: es decir, decide soberanamente sobre la forma que han de adoptar las relaciones humanas. La propiedad privada, la división del trabajo, el mercado, las clases sociales, la necesidad y, en suma, la alienación desaparecen. Cada ser humano dedica su tiempo libre a aquello que ama y aquello que ama es contribuir a conformar aquel tipo de sociedad en la que la comunidad desea vivir: el individuo se convierte en una parte del organismo comunal.

Por eso, el ser humano alcanza la libertad dentro del comunismo y sólo dentro del comunismo: porque alcanza, en comunidad y sólo en comunidad, la independencia creadora, tanto frente a la naturaleza como frente a fuerzas sociales impersonales que no controle, para expresarse tal como es y quiere ser. En el Reino de la Libertad que es el comunismo (Engels [1880] 1989, 324), la humanidad se realiza tal como desea realizarse: por eso, el comunismo no posee una forma específica de sociedad predefinida, porque es la especie humana (la materia que subyace a las formas sociales), como dueña y señora de su

entorno material y por tanto de sí misma, quien decidirá soberanamente cómo desea ser y mostrarse:

El comunismo es la posición como negación de la negación y, por tanto, el momento real de la emancipación y la recuperación humanas necesario para el siguiente desarrollo histórico. El comunismo es la forma necesaria y el principio dinámico del futuro venidero, aunque no es, en sí mismo, la meta del desarrollo humano —la forma de la sociedad humana (Marx [1844a] 1975, 306).

En definitiva, sólo dentro del comunismo la especie humana adquiere pleno control sobre sí misma: de ahí que el comunismo represente, para Marx, la emancipación del hombre frente a todos los grilletes naturales y sociales que lo han apresado a lo largo de la historia. El comunismo es la liberación, la desalienación, de la humanidad.

Conclusión

La teoría económica de Marx forma parte de una teoría filosófica más amplia que a su vez no es una teoría contemplativa o reflexiva, sino práctica.

El propósito de la nueva filosofía de Marx no es meramente reinterpretar el mundo, sino transformarlo mediante esa reinterpretación (Marx [1845] 1976, 8). Con *El capital*, Marx buscaba no sólo exponernos cuál era la anatomía superficial del capitalismo sino abrirnos sus entrañas y mostrarnos que en su interior estaba contenido, por necesidad dialéctica, el comunismo: si la célula del capitalismo es la mercancía; si las mercancías se intercambian entre sí según el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlas, es decir, según sus valores; si la mercancía necesariamente se convierte en un valor social autónomo que sólo busca autorrevalorizarse, es decir, si la mercancía deviene capital; si el capital sólo puede revalorizarse adquiriendo una mercancía, la fuerza de trabajo, cuyo valor es inferior el valor que es capaz de generar al ser utilizada, es decir, si el capital sólo puede revalorizarse extrayéndole la plusvalía y por tanto explotando a la clase trabajadora; si, para maximizar la revalorización de su capital, cada capitalista, individualmente considerado, necesita reinvertir la plusvalía para acumular más capital y así incrementar su productividad en relación con la del resto de los capitales, pero ese mismo proceso de acumulación de capital reproduce amplificadamente las condiciones objetivas que posibilitan esa explotación, es decir, perpetúa la desposesión de los trabajadores; si la acumulación y concentración de capital por parte del conjunto de los capitalistas incrementa la productividad de las fuerzas productivas,

socializa progresivamente el trabajo privado y centraliza crecientemente los medios de producción pero, a la vez, erosiona su capacidad para seguir acumulando nuevo capital por el progresivo deterioro de la rentabilidad del capital, entonces inevitablemente llegará un momento en la historia de la humanidad en el que el capital se convertirá en un obstáculo para el desarrollo adicional de las fuerzas productivas. Llegará un momento en el que la forma burguesa de organizar la sociedad no sólo anulará la expresión libre de su contenido material sino que ni siquiera contribuirá a su desarrollo histórico.

Y, en este momento, se darán las condiciones objetivas para la revolución socialista y la superación del capitalismo a través del comunismo:

máximo grado posible de desarrollo de las fuerzas productivas bajo el capitalismo, máxima socialización directa del trabajo y máxima

centralización de los medios de producción. El capitalismo habrá creado el sujeto revolucionario (el trabajo socializado en forma de clase obrera), el objeto de la revolución (la socialización de los medios de producción centralizados) y el motivo de la revolución (el estancamiento de la productividad social). Alcanzado ese momento, sólo faltará que se den las condiciones subjetivas para la revolución socialista, es decir, que el proletariado adquiera conciencia de su posición social, de sus intereses sociales y de sus objetivos sociales, pasando de ser una «clase en sí» a «una clase para sí» (Marx [1847] 1976, 211). Ésa es precisamente la misión de la filosofía práctica de Marx, de su socialismo científico: mostrarles a los trabajadores que el capitalismo contiene al comunismo en su matriz, indicarles cuándo la gestación de ese embarazo habrá llegado a su término y, sobre todo, hacerles entender que sólo ellos, la clase obrera, pueden actuar como las «comadronas» de ese parto histórico (C1, 31, 916), de modo que sin su implicación activa el alumbramiento fracasará: «[La clase obrera] no tiene que realizar ningunos ideales, sino simplemente establecer las bases de la nueva sociedad de la que está preñada la vieja sociedad burguesa agonizante» (Marx [1871b] 1986, 335).

Por eso Marx dedicó la más importante de sus obras, *El capital*, al análisis del capitalismo y no al análisis del feudalismo o del esclavismo: porque el mundo que su filosofía práctica pretendía transformar, *su mundo*, era la sociedad burguesa y era esa sociedad burguesa, *el capitalismo*, la que debía reinterpretar, *criticar*, desde su mismo fundamento: desde la economía política. Y si la crítica marxista a la economía política fuera correcta, es decir, si la nueva economía

política marxista fuera correcta, entonces ciertamente el capitalismo tan sólo podría ser definido como un sistema históricamente contingente que contribuye a desarrollar de manera limitada las fuerzas productivas a través de la explotación del trabajo y que está condenado a desaparecer en el devenir de la historia. Un sistema que terminaría siendo superado y negado por su opuesto: el comunismo.

Sin embargo, y a pesar de la formidable coherencia interna del análisis filosófico y económico de Marx, el suyo es un análisis incorrecto en prácticamente todos los puntos: ni el precio de equilibrio de las mercancías depende de su valor, ni la mercancía tendría por qué devenir necesariamente capital; ni la única forma de revalorizar el capital es explotando al

trabajador; ni la acumulación y concentración del capital agrava la sumisión del trabajo ante el capital; ni el capitalismo está abocado al colapso por un inexorable declive de la tasa general de ganancia; ni el comunismo necesariamente habrá de reemplazar, ni mucho menos superar, al capitalismo. Precisamente, en el segundo tomo de este libro expondremos detalladamente por qué la mayor parte de la teoría económica marxista, que hemos tratado de exponer exhaustivamente en el presente tomo, es incorrecta. Por qué, por tanto, la filosofía práctica que pergeña Marx, su socialismo científico, no interpreta ni critica adecuadamente el capitalismo y por qué, en consecuencia, tratar de transformarlo desde tales presupuestos incorrectos sólo conduciría al desastre.

Bibliografía

Althusser, Louis. *For Marx.* Verso, [1965] 2005.

Archibald, Peter. *Marx and the Missing Link: Human Nature*. The MacMillan Press, 1989.

Arteta, Aurelio. *Marx: Valor, forma social y alienación*. Ediciones Libertarias, 1993.

Arthur, Christopher y Geert Reuten. *The Circulation of Capital: Essays on Volume Two of Marx's Capital.* Palgrave Macmillan, 1998.

Avineri, Shlomo. *The Social and Political Thought of Karl Marx*. Cambridge University Press, 1968.

Berlin, Isaiah. *Karl Marx*. Princeton University Press, [1939] 2013.

Böhm-Bawerk, Eugen. «Karl Marx and the Close of his System». En

Karl Marx and the Close of his System by Eugen von Böhm-Bawerk & Böhm-Bawerk's Criticism of Marx by Rudolf Hilferding, editado por Paul M.

Sweezy. Augustus Kelley, [1896] 1949.

Bottomore, Tom. «Communism». En *A Dictionary of Marxist Thought*, editado por Tom Bottomore. Blackwell [1983] 1991.

Bortkiewicz, Ladislaus von. «On the Correction of Marx's Fundamental Theoretical Construction in the Third Volume of Capital». En *Karl Marx and the Close of his System by Eugen von Böhm-Bawerk & Böhm-Bawerk's Criticism of Marx by Rudolf Hilferding*, editado por Paul M.

Sweezy. Augustus Kelley, [1907] 1949.

Brenner, Robert. «Agrarian Class Structure and Economic Development in Pre-Industrial Europe», *Past & Present*, 60 (1976): 30-75.

Brewer, Anthony. *A Guide to Marx's Capital*. Cambridge University Press, 1984.

Bródy, András. *Proportions, Prices and Planning: A Mathematical Restatement of the Labor Theory of Value.* North-Holland Publishing Company, 1970.

Bukharin, Nikolai. *Imperialism and World Economy.* Martin Lawrence Limited, 1915.

—, *Economic Theory of the Leisure Class*. International Publishers, [1919]

1927.

—, *The Politics and Economics of the Transition Period*. Routledge, [1919-1920] 1979.

—, *Historical materialism.* Cosmonaut Classics, [1921] 2021.

—, Imperialism and the Accumulation of Capital». En *The Accumulation of Capital: An Anti-Critique by Rosa Luxemburg & Imperialism and the Accumulation of Capital by Nikolai Bukharin*, editado por Kenneth J.

Tarbuck. Monthly Review Press, [1924] 1972.

Bunge, Mario. *Materialismo y ciencia.* Editorial Ariel, 1981.

Byron, Chris. «Essence and Alienation: Marx's Theory of Human Nature», *Science & Society,* 80, n.o 3 (2016): 375-394.

Clarke, Simon. *Marx, Marginalism and Modern Sociology*. Palgrave Macmillan, London, 1991. Cockshott, Paul y Allin Cottrell. *Towards a New Socialism*. Spokesman Books, 1993.

Cohen, Gerald A. *Karl Marx's Theory of History: A Defence*. Princeton University Press, [1978] 2001.

Cowen, Tyler y Alex Tabarrok. *Modern Principles in Economics*. Worth Publishers, [2010] 2015.

De Brunhoff, Suzanne. *Marx on Money*. Urizen Books, [1973] 1976.

Elster, Jon. *An Introduction to Karl Marx*. Cambridge University Press, 1986. Engels, Friedrich. *The Internal Crisis*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 2. Progress Publishers, [1842] 1975.

Engels, Friedrich. *The Condition of the Working-Class in England*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 4. Progress Publishers, [1845] 1975.

—, *Principles of Communism*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 6. Progress Publishers, [1847a] 1976.

—, *Draft of a Communist Confession of Faith*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 6. Progress Publishers, [1847b] 1976.

—, *The Magyar Struggle*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 8. Progress Publishers, [1849] 1977.

—, *Revolution and Counter-Revolution in Germany*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 11. Progress Publishers,

[1851-1852] 1979.

—, *Karl Marx, A Contribution to the Critique of Political Economy*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 16. Progress Publishers, [1859] 1980.

—, *On Authority*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 23. Progress Publishers, [1872] 1988.

—, *Dialectics of Nature.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 25. Progress Publishers, [1873-1882] 1987.

—, *Letter to August Babel, 18-28 de marzo de 1875*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers,

[1875] 1989.

—, *Karl Marx*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers, [1877] 1989.

—, *Anti-Dühring.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 25. Progress Publishers, [1878] 1987.

—, *Socialism: Utopian and Scientific*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers, [1880] 1989.

—, *Karl Marx's Funeral*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers, [1883a] 1989.

—, *On the Death of Karl Marx*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers, [1883b] 1989.

—, *The Origin of the Family, Private Property and the State.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 26. Progress Publishers,

[1884] 1990.

—, *Marx and Rodbertus. Preface to the First German Edition of The Poverty of Philosophy by Karl Marx.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 26. Progress Publishers, [1885] 1990.

—, *Ludwig Feuerbach and the End of Classical German Philosophy.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 26. Progress Publishers, [1886] 1990.

—, «Preface to the English Edition». En *Capital: A Critique of Political Economy, Volume One*. Penguin Books, [1886] 1976.

—, *Preface to the 1888 English Edition of the 'Manifesto of the Communist Party'*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 26.

Progress Publishers, [1888a] 1990.

—, *Protection and Free Trade. Preface to the Pamphlet: Karl Marx, 'Speech on the Question of Free Trade'.* Karl Marx and Friedrich Engels

Collected Works, Volumen 26. Progress Publishers, [1888b] 1990.

—, *Letter to Gerson Trier, 18 de diciembre de 1889*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 48. Progress Publishers,

[1889] 2001.

—, *Letter to Conrad Schmidt, 27 de octubre de 1890*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 49. Progress Publishers,

[1890] 2001.

—, *Letter to Franz Mehring, 14 de julio de 1893*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 50. Progress Publishers, [1893] 2004.

—, *Introduction to Karl Marx's The Class Struggle in France 1848 to 1850*.

Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 27. Progress

Publishers, [1895] 1990.

Feuerbach, Ludwig. *La esencia del cristianismo*. Editorial Trotta, [1841]

2009.

—, *Principles of Philosophy of the Future.* The Fiery Brook, [1843] 1972.

Fernández Liria, Carlos. *Marx 1857: El problema del método y la dialéctica*.

Akal, 2019.

Fernández Liria, Carlos y Luis Alegre Zahonero. *El orden de El Capital*: Por qué seguir leyendo a Marx. Monte Ávila, [2010] 2019.

Fine, Ben y Laurence Harris. *Rereading Capital*. MacMillan, 1979.

Foley, Duncan K. *Understanding Capital*: Marx's Economic Theory.

Harvard University Press, 1986.

Fratini, Saverio. «Is Marx's absolute rent due to a monopoly price», *The European Journal of The History of Economic Thought,* 25, n.o 5 (2018): 961-985.

Fromm, Erich. *Marx's Conception of Man*. Continuum, [1961] 2004.

Gehrke, Christian. «Marx's reproduction schemes and multi-sector growth models», *The European Journal of the History of Economic Thought*, 25, n.o 5 (2018): 859-892.

Gilabert, Pablo. «Alienation, Freedom, and Dignity», *Philosophical Topics*, 48, n.o 2 (2020): 51-80.

Green, Francis. «The relationship of wages to the value of labour-power in Marx's labour market», *Cambridge Journal of Economics,* 15, n.o 2

(1991): 199-213.

Grossman, Henryk. *The Law of Accumulation and Breakdown of the Capitalist System: Being also a Theory of Crises.* Henryk Grossman Works, Volumen 3. Brill, [1929] 2021.

Guerrero Jiménez, Diego. *Un resumen completo de El Capital de Marx.*

Maia Ediciones, 2008.

Hardt, Michael y Antonio Negri. *Empire*. Harvard University Press, 2000.

—, *Multitude: War and Democracy in the Age of Empire.* Harvard University Press, 2004.

—, *Commonwealth*. Harvard University Press, 2009.

Harvey, David. *A Companion to Marx's Capital*. Verso, 2010.

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich. *Love*. 1798.

—, *Elements of the Philosophy of Right.* Cambridge University Press, [1820]

1991.

Heinrich, Michael. *An Introduction to the Three Volumes of Karl Marx's Capital*. Review Press [2004] 2012.

—, «Crisis Theory, the Law of the Tendency of the Profit Rate to Fall, and Marx's Studies in the 1870s», *Monthly Review: An Independent Socialist Magazine*, 64, No. 11 (2013)

Hilferding, Rudolf. «Böhm-Bawerk's Criticism of Marx». En *Karl Marx and the Close of his System by Eugen von Böhm-Bawerk & Böhm-Bawerk's Criticism of Marx by Rudolf Hilferding*, editado por Paul M. Sweezy.

Augustus Kelley, [1904] 1949.

IEASU (Institute of Economics of the Academy of Sciences of the USSR).

Political Economy: A Textbook. Lawrence & Wishart, 1957.

Íñigo Carrera, Juan. *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia.* Imago Mundi, 2013.

Kalecki, Michal. «Determinants of Profits». En *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy: 1933-1970*. Cambridge University Press, [1933] 1971.

Kauder, Emil. «The Intellectual Sources of Karl Marx», *Kyklos*, 21, No. 2

(1968): 269-288.

Kautsky, Karl. *Les trois sources du marxisme. L'oeuvre historique de Marx.*

R. Lefeuvre, [1908] 1969.

Kliman, Andrew. *Reclaiming Marx's* « *Capital*» *: A Refutation of the Myth of Inconsistency*. Lexington Books, 2007.

Kliman, Andrew y Ted McGlone. «A Temporal Single-system Interpretation of Marx's Value Theory», *Review of Political Economy*, 11, No.1

(1999): 33-59.

Kolakowski, Leszek. *Las principales corrientes del marxismo: I. Los fundadores*. Alianza Universidad, [1976a] 1983.

Kolakowski, Leszek. *Las principales corrientes del marxismo: III. La crisis*.

Alianza Universidad, [1976b] 1983.

Lavoie, Don. *Rivalry and Central Planning*. Mercatus Center at George Mason University, [1985] 2015.

Lee, Chai-on. «Marx's Treatment of Pure Circulation Cost: A Note».

Presentado en *Critique of Political Economy/International Working Group*

on

Value

Theory,

2001.

https://copejournal.com/wpcontent/uploads/2022/02/Lee-Marxs-

Treatment-of-Pure-Circu lation-Cost-A-Note-2001.pdf

Lenin, Vladimir Ilich. *Frederik Engels.* Collected Works, volumen 2.

Progress Publishers, [1895] 1960.

—, *The Collapse of the Second International.* Collected Works, volumen 21.

Progress Publishers, [1915] 1964.

—, *Imperialism: The Highest Stage of Capitalism.* Collected Works, volumen 22. Progress Publishers, [1916] 1964.

—, *The State and Revolution.* Collected Works, volumen 25. Progress Publishers, [1917] 1964.

—, *A Great Beginning.* Collected Works, volumen 29. Progress Publishers,

[1919] 1965.

Leopold, David. *The Young Karl Marx*. Cambridge University Press, 2007.

Lichtheim, George. *Marxism: A Historical and Critical Study.* Frederick A.

Praeger Publishers, 1961.

Lorenzi, Maria Cristina. «Eusociality», En *Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science,* editado por Todd K. Shackelford, Viviana A.

Weekes-Shackelford. Springer, 2016.

Lukács, Georg. *History and Class Consciousness*. The MIT Press, [1923]

1971.

Luxemburgo, Rosa. *The Accumulation of Capital*. Routledge and Kegan Paul, [1913] 1951.

—, *Introduction to Political Economy.* The Complete Works of Rosa Luxemburg, Volumen 1. Verso, [1925] 2014.

Mandel, Ernest. «Introduction». En *Capital: A Critique of Political Economy, Volume One*, 11-86. Penguin Books, 1976.

—, «Introduction». En *Capital: A Critique of Political Economy, Volume Two*, 11-79. Penguin Books, 1978.

—, «Introduction». En *Capital: A Critique of Political Economy, Volume Three* 11-79. Penguin Books, 1981.

Martínez Marzoa, Felipe. *De la revolución.* Alberto Corazón, 1976.

—, *La filosofía de* « *El Capital*» *de Marx*. Taurus Ediciones, 1983.

Marx, Karl. *Reflections of a Young Man on the Choice of a Profession.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 1. Progress Publishers, [1835] 1975.

—, *On the Commissions of the Estates in Prussia.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 1. Progress Publishers, [1842a] 1975.

—, *Debates on Freedom of the Press and Publication of the Proceedings of the Assembly of the Estates*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 1. Progress Publishers, [1842b] 1975.

—, *The Leading Article in No. 179 of the Kölnische Zeitung.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 1. Progress Publishers,

[1842c] 1975.

—, *Contribution to the Critique of Hegel's Philosophy of Law.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 3. Progress Publishers,

[1843a] 1975.

—, *On the Jewish Question.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 3. Progress Publishers, [1843b] 1975.

—, *Letter to Arnold Ruge, septiembre de 1843*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 3. Progress Publishers, [1843c] 1975

—, *Contribution to the Critique of Hegel's Philosophy of Law. Introduction.*

Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 3. Progress

Publishers, [1843-1844] 1975.

—, *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 3. Progress Publishers,

[1844a] 1975.

—, *Notes on James Mill*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 3. Progress Publishers, [1844b] 1975.

—, *Theses on Feuerbach*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 5. Progress Publishers, [1845] 1976.

—, *The Poverty of Philosophy*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 6. Progress Publishers, [1847] 1976.

—, *Speech on the Question of Free Trade*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 6. Progress Publishers, [1848] 1976.

—, *The Victory of the Counter-Revolution in Vienna.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 7. Progress Publishers,

[1848] 1977.

—, *Wage Labour and Capital*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 9. Progress Publishers, [1849] 1977.

—, *The Class Struggles in France: 1848 to 1850*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 10. Progress Publishers, [1850] 1978.

—, *The Eighteenth Brumaire of Louis Napoleon.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 11. Progress Publishers, [1852] 1979.

—, *Letter to Joseph Weydemeyer, 5 de marzo de 1852*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 39. Progress Publishers,

[1852] 1983.

—, *Outlines of the Critique of Political Economy (Rough Draft of 1857-58)*

[First Instalment]. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 28. Progress Publishers, [1857-1858] 1986.

—, *Outlines of the Critique of Political Economy (Rough Draft of 1857-58)*

[Second Instalment]. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 29. Progress Publishers, [1857-1858] 1987.

—, *Letter to Friedrich Engels, 2 de abril de 1858*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 40. Progress Publishers, [1858] 1983.

—, *A Contribution to the Critique of Political Economy.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 29. Progress Publishers,

[1859] 1987.

—, *A Contribution to the Critique of Political Economy.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 34. Progress Publishers,

[1861-1863] 1994.

—, *The Process of Production of Capital, Draft Chapter 6 of Capital.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 34. Progress Publishers, [1864] 1994.

—, *Theories of Surplus-Value.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 30. Progress Publishers, [1862-1863] 1988.

—, *Theories of Surplus-Value.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 31. Progress Publishers, [1862-1863a] 1989.

—, *Theories of Surplus-Value.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 32. Progress Publishers, [1862-1863b] 1989.

—, *Theories of Surplus-Value.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 33. Progress Publishers, [1862-1863] 1991.

—, *Inaugural Address of the Working Men's International Association*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 20. Progress Publishers, [1864a] 1985.

—, *Provisional Rules of the Association*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 20. Progress Publishers, [1864b] 1985.

—, *Value, Price and Profit.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 20. Progress Publishers, [1865] 1985.

—, *Capital: A Critique of Political Economy, Volume One*. Penguin Books,

[1867] 1976.

—, *Capital: A Critique of Political Economy, Volume Two*. Penguin Books,

[1885] 1978.

—, *Capital: A Critique of Political Economy, Volume Three*. Penguin Books,

[1894] 1981.

—, *Letter to Friedrich Engels, 24 de agosto de 1867*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 42. Progress Publishers,

[1867] 1987.

—, *Letter to Ludwig Kugelmann, 11 de julio de 1868*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 43. Progress Publishers,

[1868a] 1988.

—, *Letter to Friedrich Engels, 10 de octubre de 1868*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 43. Progress Publishers,

[1868b] 1988.

—, *Letter to Ludwig Kugelmann, 12 de abril de 1871*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 44. Progress Publishers,

[1871a] 1989.

—, *Letter to Friedrich Bolte, 23 de noviembre 1871*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 44. Progress Publishers,

[1871b] 1989.

—, *Record of Marx's Interview with The World Correspondent*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 22. Progress Publishers,

[1871a] 1986.

—, *The Civil War in France*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 22. Progress Publishers, [1871b] 1986.

—, *Ergänzungen und Veränderungen zum ersten Band des* « *Kapitals*«. Karl Marx / Friedrich Engels Gesamtausgabe II.6. Dietz Verlag, [1871-1872]

1987.

—, *Notes on Bakunin's Book 'Statehood and Anarchy'*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers,

[1874-1875] 1989.

—, *Critique of the Gotha Programme*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers, [1875] 1989.

—, *Letter to Moritz Kaufmann, 3 de octubre de 1878*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers,

[1878] 1991.

—, *Preamble to the Programme of the French Workers' Party*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers,

[1880] 1989.

—, *Marginal Notes on Adolph Wagner's Lehrbuch der Politischen Oekonomie*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 24. Progress Publishers, [1881] 1989.

Marx, Karl y Friedrich Engels. *The Holy Family or Critique of Critical Criticism*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 4.

Progress Publishers, [1844] 1975.

—, *The German Ideology*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 5. Progress Publishers, [1845-1846] 1976.

—, *On Poland.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 6. Progress Publishers, [1847] 1976

—, *Manifesto of the Communist Party.* Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 6. Progress Publishers, [1848] 1976.

—, *Address of the Central Authority to the League*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 10. Progress Publishers, [1850a]

1978.

—, *Meeting the Central Authority*. Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, Volumen 10. Progress Publishers, [1850b] 1978.

—, *Fictitious Splits in the International*. Karl Marx and Friedrich Engels

Collected Works, Volumen 23. Progress Publishers, [1872] 1988.

Mattick, Paul. *Crisis económica y teoría de las crisis*. Maia, 2013.

McLellan, David. *Friedrich Engels*. Penguin Books, 1977.

Moseley, Fred. «Introduction». En *Marx's Economic Manuscript of 1864 —*

1865, 1-44 . Brill, 2015.

—, *Money and Totality: A Macro-Monetary Interpretation of Marx's Logic in Capital and the End of the 'Transformation Problem'*. Brill, 2016

Ollman, Bertell. *Alienation: Marx's Conception of Man in Capitalist Society*.

Cambridge University Press, 1976.

Polanyi, Karl. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time.* Beacon Press, [1944] 2001.

Pryor, John H. «Karl Marx and the Medieval Economy», *Arts: the journal of the Sydney University Arts Association*, 16 (1996): 68-86.

Queller, David C. y Joan E. Strassmann. «Beyond society: the evolution of organismality», *Philosophical Transactions of The Royal Society B*

Biological Sciences, 364, No. 1.533 (2009): 3.143-3.155

Raihani, Nichola. *The Social Instinct: How Cooperation Shaped the World*.

Jonathan Cape, 2021.

Ramas San Miguel, Clara. *Fetiche y mistificación capitalistas: la crítica de la economía política de Marx*. Siglo XXI Editores, 2018.

Ricardo, David. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. The Works and Correspondence of David Ricardo, volumen 1. Liberty Fund,

[1917] 2004.

Rosdolsky, Roman. *The Making of Marx's* « *Capital*» . Pluto Press, [1968]

1977.

Rubin, Isaak Illich. *Essays on Marx's Theory of Value*. Black Rose Books,

[1928] 1990.

Sacristán, Manuel. «Sobre el Anti-Dühring», en *Anti-Dühring* de Friedrich Engels. Grijalbo, 1964.

Samuelson, Paul. «Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration», *The Review of Economics and Statistics*, 21, No. 2 (1939): 75-78.

Sánchez Vázquez, Adolfo. *Filosofía de la praxis*. Siglo Veintiuno Ediciones,

[1967] 2003.

Savran, Sungur y E. Ahmet Tonak. «Productive and Unproductive Labour:

An Attempt at Clarification and Classification», *Capital & Class,* 23, n.o 2 (1999).

Shaikh, Anwar. «Marx's Theory of Value and the 'Transformation Problem'». En *The Subtle Anatomy of Capitalism*, editado por Jesse Ed.

Schwartz. Goodyear Publishing, 1977.

Singer, Peter. *Marx: A Very Short Introduction*. Oxford University Press,

[1980] 2008.

—, *Hegel: A Very Short Introduction*. Oxford University Press, 2001.

Singh, Rustam. «Status of Violence in Marx's Theory of Revolution», *Economic and Political Weekly*, 24, No. 4 (1989): 9-20.

Sinnerbrink, Robert. *Understanding Hegelianism*. Acumen, 2007.

Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Volumen 1. Liberty Fund, [1776] 1981.

Spirkin, Alexander. *Fundamentals of Philosophy*. Progress Publishers, 1990.

Tairako, Tomonaga. «Philosophy and Practice in Marx», Hitotsubashi

Journal of Social Studies, 34, No. 2 (2002): 47-57.

Tawney, Richard. *The agrarian problem in the sixteenth century*. Longmans, Green and Co., 1912.

Theelen, Maik M.P. y Robert Böhm. «Reciprocal Altruism and Group Living». En *Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science,* editado por Todd K. Shackelford, Viviana A. Weekes-Shackelford.

Springer, 2021.

Thomas, Paul. «Critical reception: Marx then and now». En *The Cambridge Companion to MARX*, editado por Terrell Carver. Cambridge University Press, 1991.

Tombazos, Stravros. *Time in Marx: The Categories of Time in Marx's Capital*. Haymarket Books, 2015.

Tönnies, Ferdinand. *Community and Civil Society*. Cambridge University Press, 2001.

Wartenberg, Thomas E. «'Species-Being' and 'Human Nature' in Marx», *Human Studies*, 5, n.o 2 (1982): 77-95.

Wright, Erik Olin. *Clases*. Siglo XXI, [1985] 2015.

Anti-Marx

Crítica a la economía política marxista

Tomo II: Crítica a Marx

A Darío y a Celeste,

porque este libro también nació con vosotros

Crítica al pensamiento filosófico, económico y político de Marx En el primer tomo de este libro, hemos tratado de exponer de la manera más fiel posible el pensamiento filosófico y, sobre todo, económico de Karl Marx. Lo hemos hecho partiendo de un supuesto que no es compartido por la totalidad de los marxistas —a saber, haciendo una lectura dialéctica y materialista de su obra— pero que sí sigue siendo a día de hoy la interpretación mayoritaria de su pensamiento y una interpretación que, creemos, permite unificar de un modo coherente el conjunto de ideas desplegadas a lo largo de los muchísimos textos que fue escribiendo durante

toda de su vida.1

En este segundo tomo, desarrollaremos con cierta exhaustividad

nuestras críticas a los aspectos básicos del pensamiento marxista. Hemos intentado organizar este volumen como una réplica, capítulo por capítulo, a los argumentos presentados en el primer tomo. Es decir, que *grosso modo* el capítulo 1 de este segundo tomo da respuesta a los argumentos y razonamientos de Marx expuestos en el capítulo 1 del primer tomo. Sin embargo, la correspondencia no siempre es exacta. Por ejemplo, el fetichismo de la mercancía o la alienación del trabajo son abordados críticamente en el capítulo 2 de este segundo tomo, cuando fueron presentados en el capítulo 1 del primer tomo. Asimismo, la crítica al materialismo histórico, cuyos fundamentos fueron relatados en la introducción del primer tomo, figura en el capítulo 7 de este segundo tomo.

Cada capítulo de este segundo tomo resume inicialmente el núcleo de

las teorías económicas (y filosóficas) de Marx mediante un teorema de lógica proposicional para, acto seguido, examinar cada una de las proposiciones que componen ese teorema. De este modo, y según la validez o invalidez de cada una de las proposiciones, comprobaremos si las conclusiones de Marx son fieles descripciones del mundo real o, más bien, formalizaciones de una comprensión incorrecta e incompleta de ese mundo.

En este sentido, el núcleo de nuestra crítica contra el pensamiento de Marx será el siguiente:

Capítulo 1. Crítica a la teoría del valor: Los bienes económicos no se intercambian según su valor trabajo sino según su valor-subjetivo, es decir, según su utilidad marginal.

Capítulo 2. Crítica a la teoría del dinero y del capital: No existe contradicción entre valor de uso y valor, sino que ambas facetas de la mercancía son complementarias para lograr maximizar la utilidad del conjunto de los individuos que componen una sociedad. El capital no es una masa de valor trabajo cristalizado que busca autovalorizarse, sino la estimación de la utilidad futura que se espera que contribuyan a crear un conjunto de medios de producción en el mercado.

Capítulo 3. Crítica a la teoría de la explotación: La plusvalía no emerge del tiempo de trabajo no remunerado al asalariado, sino de la contribución específicamente productiva del capitalista mediante la provisión de financiación (tiempo y riesgo) y de dirección empresarial

al proceso de producción.

Capítulo 4. Crítica a la teoría de la reproducción y acumulación de capital: El capitalismo no tiene por qué surgir de ninguna expropiación originaria de los medios de producción ni su dinámica tiene por qué reproducir amplificadamente la separación entre los obreros y los medios de producción.

Capítulo 5. Crítica a la teoría de los precios de las mercancías y de los ingresos de las clases sociales: Los precios de equilibrio de las mercancías dentro de un mercado capitalista no gravitan alrededor de sus valores, sino de su utilidad marginal. Desde una perspectiva económica, las clases sociales no quedan determinadas en términos estructurales sino funcionales.

Capítulo 6. Crítica a la teoría de las crisis económicas: El capitalismo ni tiene por qué estar abocado al colapso ni tiene por qué experimentar crisis cíclicas debido a que no existe ninguna tendencia inexorable a la caída de la tasa general de ganancia.

Capítulo 7. Crítica a la teoría del comunismo: El materialismo histórico es una mala teoría de historia. El comunismo no es históricamente inevitable y su implantación no implicaría la liberación de la humanidad sino su esclavización.

A su vez, y a pesar de nuestra vocación crítica, concluiremos cada uno de los siete capítulos de este segundo tomo (salvo el séptimo) destacando algunas de las ideas que sí resultan rescatables del marxismo por cuanto resaltan acertadamente algunos aspectos de la realidad económica, aun cuando Marx los interpretara de un modo incorrecto o incompleto.

1

Crítica a la teoría del valor

¿Qué determina el que dos mercancías cualitativamente distintas se igualen cuantitativamente en los intercambios? ¿Cómo es posible que dos trajes tiendan a intercambiarse regularmente por un televisor si materialmente, como valores de uso, dos trajes *no son* iguales a un televisor? De acuerdo con Marx, lo que posibilita la cambiabilidad de las mercancías y lo que determina la proporción cuantitativa a la que se intercambian las mercancías (a saber, sus valores de cambio) son sus valores: el tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario para fabricar cada clase de mercancía.

Su razonamiento es el siguiente: si en el mercado 20 yardas de lino se intercambian por 1 capa (20 yardas de lino = 1 capa), entonces es que necesariamente estas dos mercancías comparten una sustancia común que permite igualarlas y en función de la cual se igualan, pues sin esa sustancia común no sería posible expresar el valor de cambio como una igualdad entre dos mercancías materialmente heterogéneas. Recordémoslo:

[Si] 12,7 kg de trigo = x quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta ecuación? Que existe algo común, de la misma magnitud, en dos cosas distintas, tanto en los 12,7 kg de trigo como en los x quintales de hierro. Ambas son, por tanto, iguales a una tercera, que en sí y para sí no es ni la una ni la otra. Cada una de ella, pues, en tanto es valor de cambio, tiene que ser reducible a esa tercera (C1, 1.1, 127).

Y esa sustancia común a ambas mercancías, a las que ambas han de ser

abstractamente reducibles, sólo puede ser, a su juicio, el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlas. Por tanto, dos mercancías podrán intercambiarse por ser productos sociales del trabajo humano y tenderán a intercambiarse según la magnitud relativa de su valor (según el trabajo social relativo desempeñado por cada uno de los trabajadores y objetivado en la forma de mercancía).

Podemos expresar el razonamiento de Marx como un silogismo con la

forma $p \wedge q \rightarrow r$, esto es, si la proposición p y la proposición q son

simultáneamente ciertas, entonces la proposición r también habrá de serlo.

En particular:

Si

(p) La igualación de dos mercancías en los intercambios requiere que ambas posean una sustancia común a partir de la cual se igualan cuantitativamente.

(q) La única sustancia común que pueden compartir dos mercancías cualitativamente distintas es la de ser productos del tiempo de trabajo (indirectamente) social.

entonces

(r) El determinante de los valores de cambio de las mercancías será su valor, esto es, el tiempo de trabajo social.

Por tanto, p ∧ q es una condición suficiente para que sea cierta: no es posible que dos mercancías no se intercambien según su tiempo de trabajo social (r) si la igualación de las mercancías en los intercambios requiere que ambas compartan una misma sustancia (p) y si esa sustancia común sólo puede ser el tiempo de trabajo social (q).

Por eso mismo, basta con que una de las premisas no sea cierta para que r no se cumpla necesariamente. Es decir, que si las mercancías pueden intercambiarse sin poseer una sustancia común o si esa sustancia común que permite igualarlas cuantitativamente pudiese ser otra que el tiempo de trabajo social, entonces las mercancías no tendrían por qué intercambiarse según sus valores-trabajo. Ahora bien, que el antecedente (p ∧ q) sea falso no implica que el consecuente (r) también deba serlo. Las premisas son condiciones suficientes para que las mercancías se intercambien según sus tiempos de trabajo, pero no condiciones *necesarias*. Quizá las mercancías puedan intercambiarse según sus valores-trabajo por razones distintas a las expuestas en las premisas. Pero, en todo caso, si alguna de las premisas es falsa, aun cuando el consecuente pudiera ser cierto, sí podríamos afirmar que Marx no habría expuesto cuáles son esas otras razones que conducen a que el consecuente sea cierto. Por consiguiente, si la proposición p o la proposición q son falsas, no habrá propiamente una teoría marxista del valor que argumente correctamente por qué las mercancías se intercambian según sus valores-trabajo.

Nuestro primer paso en esta crítica será, pues, examinar la validez de las dos premisas que componen el antecedente del teorema que resume la teoría del valor de Marx.

1.1. No todo intercambio entre mercancías requiere de la existencia de una sustancia común a partir de la cual igualarlas cuantitativamente (¬ *p*)

Empecemos por el análisis de la proposición p, esto es, por la idea de que todo intercambio implica una igualación entre dos mercancías y que, para que dos mercancías cualitativamente distintas puedan igualarse

cuantitativamente en el cambio, es necesario que ambas posean una sustancia común que permita igualarlas: «20 yardas de lino = 1 capa»

significa que los dos términos son iguales y, de acuerdo con Marx, han

de ser a su vez iguales a una tercera sustancia común que actúa como igualadora (en su caso, el tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario).

Pero no es verdad que, para establecer una relación de igualdad entre dos objetos (A = B), deba existir un tercer objeto que actúe como igualador (A = C y B = C), es decir, no es verdad que, para que dos mercancías se intercambien, deban poseer una sustancia común con respecto a la que se igualen (Romaniega Sancho 2021, §1). En este punto, Marx confunde condiciones necesarias y suficientes. Que A sea igual a C y B sea igual a C

(A = C, B = C) es una condición suficiente para que A sea igual a B

(principio de transitividad), pero la existencia de C no es condición necesaria para que A sea igual a B: A, por ejemplo, podría igualarse directamente con B sin necesidad de que A y B sean, por separado, iguales a C (la única relación de igualdad posible no es sólo A = A).

Así, por un lado, la igualdad entre A y B podría significar simplemente que estamos definiendo a A en función de B: por ejemplo, X = 5 significa que le otorgamos un valor de 5 a X, y para ello no necesitamos ningún tercer igualador. Por otro, la igualdad entre A y B también puede significar que, si bien A y B son objetos distintos, son reputados como equivalentes bajo unas determinadas condiciones o circunstancias. Por ejemplo, las funciones $f(X) = 2 * X$ y $f(X) = 2 * |X|$ no son en general iguales: si X = –1, f(–1) = 2 * X

= –2, mientras que f(–1) = 2 * |X| = 2; sin embargo, ambas funciones son equivalentes si restringimos el dominio de X a números positivos.

Nuevamente, pues, podemos establecer la equivalencia general entre estas dos funciones bajo una restricción de dominio y sin igualarlas necesariamente con ninguna tercera función.

La puntualización no es puramente semántica puesto que sirve para mostrar que Marx está incurriendo en un razonamiento circular. Cuando escribimos que «20 yardas de lino = 1 capa» únicamente estamos

manifestando que, dentro de un determinado contexto (bajo una determinada restricción de dominio), 20 yardas son equivalentes a una capa (y por simetría, que 1 capa *es equivalente a* 20 yardas). ¿Cuál es ese contexto en el que ambos objetos se vuelven equivalentes? El contexto de un intercambio entre ambas mercancías (pues fuera de ese

contexto, 20 yardas de lino no son iguales a 1 capa): es decir, la igualdad «20 yardas de lino = 1 capa» sólo nos indica que 20 yardas de lino se han intercambiado por 1 capa, pero no presupone que ambas mercancías deban compartir necesariamente una sustancia común, y distinta a ellas mismas, que permita igualarlas cuantitativamente, dado que la igualdad tan sólo expone los términos en los que se han intercambiado (con o sin sustancia común).

Ciertamente, uno podría plantearse qué factores posibilitan que dos valores de uso distintos terminen intercambiándose entre sí, es decir, qué factores permiten que los seres humanos extraigan de la esfera del uso personal dos objetos heterogéneos y los introduzcan e *igualen* en la esfera de los intercambios. Pero en ese caso la respuesta es más simple que la que busca Marx: para que dos objetos se intercambien (y, dentro de ese contexto comercial, expresemos semejante intercambio como una igualdad) es imprescindible no sólo que el marco institucional permita intercambiarlos, sino que las partes los *perciban* como objetos transferibles o intercambiables, como bienes que exhiben una «identidad de

intercambiabilidad»: pero «identidad de intercambiabilidad» no equivale a las partes deban considerar que ambos objetos poseen un mismo valor (Schulz 2022), sino que se perciba que ambos objetos «poseen la propiedad especial de la intercambiabilidad» (Rubin [1923] 1990, 32). Es decir, para que haya intercambio basta con que ambos valores de uso sean percibidos como mercancías: lo que en todo caso los iguala —o permite igualarlos— en los cambios es su cualidad compartía como mercancías, como objetos destinados a ser intercambiados en el mercado. Pero eso no equivale a que deban poseer una sustancia común que además determine las *proporciones cuantitativas* a las que se intercambian.

Acaso para Marx resulte inconcebible que podamos expresar dos

objetos heterogéneos mediante una igualdad sin previamente reducirlos a una sustancia homogénea común. Pero un ejemplo servirá para ilustrar ese error. Imaginemos dos valores de uso materialmente distintos, X e Y: por ejemplo, un libro de papel (X) y un libro digital (Y); o una silla de madera (X) y una silla de aluminio (Y). ¿Cómo expresaríamos que esos dos valores

de uso materialmente distintos son *igualmente* funcionales (o útiles) para un determinado consumidor (o para muchos consumidores)? Pues claramente lo expresaríamos diciendo que, para ese consumidor y con respecto a la satisfacción de un determinado fin (restricción de

dominio), X = Y. ¿Es necesario que, para poder expresar que un consumidor reputa

funcionalmente intercambiables (sustituibles) ambos bienes, compartan alguna sustancia común? No. Por tanto, tampoco lo es para expresar que dos bienes *comercialmente intercambiables* (mercancías) se igualan dentro de un determinado contexto comercial.

El propio Marx nos menciona varios ejemplos de bienes que se intercambian con la forma de mercancías —y por tanto se igualan en los intercambios con otras mercancías a un determinado valor de cambio— sin que sean productos del trabajo humano y, por tanto, sin que quepa afirmar que alguno de ellos posee esa sustancia común — ser fruto del trabajo social

— que Marx considera imprescindible para que se pueda establecer un intercambio:

La forma-precio no sólo es compatible con la posibilidad de una incongruencia cuantitativa entre ésta y la magnitud de valor, es decir entre la magnitud de valor y su propia expresión en dinero, sino que puede, además, encerrar una contradicción cualitativa, haciendo que el precio deje de ser en absoluto expresión del valor, a pesar de que el dinero no es más que la forma de valor de las mercancías. Cosas que no son mercancías, por ejemplo la conciencia, el honor, etc., pueden ser colocadas a la venta por sus dueños y por tanto adquirir la forma de mercancías a través de su precio (C1, 3.1, 197).

Si el honor (o la virtud, el amor, la opinión, la ciencia o la conciencia) de una persona se intercambia por cinco cabras (esto es, «Honor de Pedro =

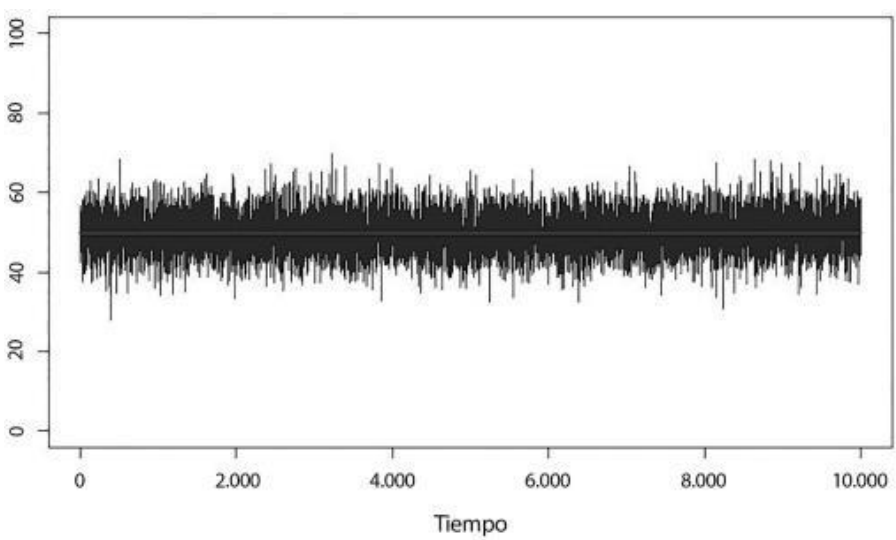
5 cabras»), ¿cuál es la sustancia común que comparten ambas cosas intercambiadas? Si, según Marx, la única sustancia común que comparten dos mercancías es que son fruto del trabajo y, en este caso, reconoce que el honor no es fruto del trabajo, entonces implícitamente también está admitiendo o que pueden darse intercambios entre mercancías que no comparten ninguna sustancia común o que la sustancia común que comparten esas mercancías no es ser producto del trabajo humano. Cuando analicemos la proposición q en el siguiente epígrafe, expondremos una sustancia común, alternativa al tiempo de trabajo, que permitiría igualar dos objetos en un intercambio: sin embargo, en este momento, conviene recalcar la posibilidad de que dos objetos se igualen en los intercambios sin que

posean *ninguna* sustancia común que, al compararse la una con la otra, determine la proporción cuantitativa de los intercambios.

Acaso cabría reinterpretar la proposición p de Marx como que dos objetos sólo pueden intercambiarse a una relación *estable* en el tiempo si ambos poseen una sustancia común, en idéntica cantidad, que los iguale en los intercambios. O dicho de otra forma, si dos objetos se intercambian sin poseer ninguna sustancia común, los términos a los que se intercambian serán puramente aleatorios o accidentales y no existirá ningún punto de equilibrio hacia el que converjan (Brown 2008). Por consiguiente, si la absoluta aleatoriedad no proporcionara regularidad en las relaciones de intercambio y si observamos regularidad en los intercambios entre dos mercancías, entonces deberíamos concluir que ha de haber algún tercer elemento común a ambas mercancías que les permita expresarse en valores de cambio estables.

Sin embargo, esta proposición p alternativa («La igualación, en condiciones estables, de dos mercancías en los intercambios requiere que ambas posean una sustancia común a partir de la cual se igualan cuantitativamente») tampoco es necesariamente cierta, dado que pueden existir procesos estocásticos de carácter estacionario, esto es, procesos aleatorios cuyas propiedades estadísticas (como la media) no cambien con el tiempo. Verbigracia, la siguiente serie temporal representa un proceso aleatorio de ruido blanco cuya media es aproximadamente 50 a lo largo de 10.000 períodos. Así pues, aleatoriedad y estacionalidad.

Gráfico 1.1. Ruido blanco



En el caso de los procesos estacionarios, empero, cabría argumentar que la aleatoriedad se produce alrededor de una media fija y que, en los intercambios, esta media fija podría representar el valor de cada mercancía (en el ejemplo anterior, el valor sería 50 pues es la cantidad alrededor de la cual fluctúa la serie temporal). Sin embargo, también existen procesos estocásticos no estacionarios que, durante ciertos períodos prolongados de tiempo, pueden exhibir, por pura aleatoriedad, valores que *parezcan* estables alrededor de una media local y que, con el paso del tiempo, cambien hasta adoptar un nuevo valor promedio local que parezca nuevamente estable: en tal caso, tendríamos estabilidad *aparente* del valor de cambio de una mercancía a lo largo de ciertos períodos de tiempo que irían seguidos por alteraciones en ese valor de cambio que se mantendrían nuevamente estables, *de manera aparente*, a lo largo de otros períodos de tiempo. De ser así, un marxista podría interpretar que el valor de una mercancía se mantiene estable a lo largo de prolongados períodos de tiempo y que, cuando ese valor se modifica (cuando el promedio de las observaciones cambia), lo hace porque el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar esa mercancía también lo ha hecho. Ilustrémoslo con el siguiente gráfico, donde hemos dibujado un paseo aleatorio durante 10.000 períodos de tiempo: si bien la serie temporal no es estacionaria (los valores no fluctúan alrededor de ninguna media), sí hay tramos en los que encontramos medias locales, lo que podría aparentar estabilidad durante tales períodos de tiempo. Así pues, aleatoriedad, no estacionalidad y aparente estabilidad.

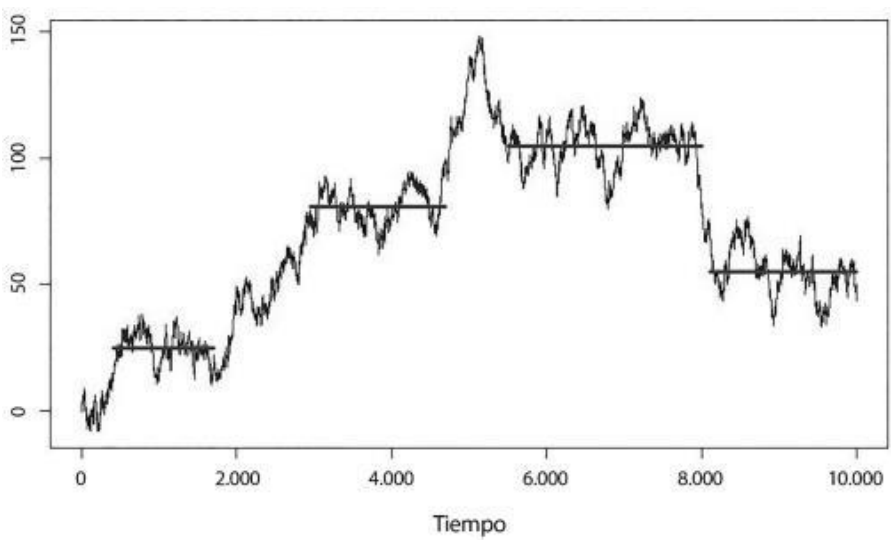


Gráfico 1.2. Paseo aleatorio

Por consiguiente, tampoco la aparente estabilidad de los valores de

cambio durante prolongados períodos temporales requiere *per se* de la existencia de una sustancia común entre mercancías que permita igualarlas en los intercambios a unas ratios que, empíricamente, se muestren estables en el tiempo.

En suma, la proposición p del razonamiento de Marx — la igualación

de dos mercancías en los intercambios *requiere* que ambas posean una sustancia común a partir de la cual se igualan cuantitativamente— es falsa.

Pueden establecerse igualdades que únicamente expresen un intercambio entre dos o más mercancías que no compartan otro elemento que el haber sido objetos equivalentes dentro de ese intercambio. Ni siquiera que esa equivalencia exhiba una cierta estabilidad a lo largo del tiempo requiere la existencia de una sustancia cuantitativamente común entre ambas.

Como ya hemos indicado antes, basta con que una de las proposiciones

que componen el antecedente de la teoría del valor de Marx ($p \wedge q$) sea falsa para que el consecuente no quede demostrado a partir del antecedente. Por consiguiente, podríamos detenernos aquí y concluir que Marx no ha articulado una teoría del valor trabajo en la que haya demostrado que las mercancías se intercambian según el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. Sin embargo, concedamos a efectos

argumentativos que la proposición p es cierta y procedamos a explorar la validez de la proposición q.

1.2. La única sustancia común que comparten dos mercancías cualitativamente distintas no es la de ser productos del trabajo

(indirectamente) social ($\neg q$)

¿Realmente la única sustancia o propiedad común que poseen todas las mercancías (y en virtud de la cual es posible igualarlas cuantitativamente en un intercambio) es que son fruto del trabajo humano?

De entrada cabría cuestionar que todas las mercancías compartan la característica de ser fruto del trabajo humano. Estrictamente, una mercancía (en su definición convencional fuera de la jerga marxista) tan sólo es un objeto que se vende *en el mercado* y desde luego no

todos los objetos que se intercambian en el mercado son fruto del trabajo humano: por ejemplo, los recursos naturales o bienes como el honor o la reputación no son fruto del trabajo humano. En estos casos, Marx nos aclara que estas «cosas que en sí mismas *no son mercancías* […] adquieren *la forma de mercancías*» (C1, 1.3, 197) [énfasis añadido]. ¿Pero qué es eso de «adquirir la forma de mercancía»? La mercancía ya es la forma social que adoptan

mayoritariamente los valores de uso dentro de una economía mercantil, por tanto Marx nos está indicando que la venta del honor implica que un bien adopta la forma social de una forma social, cuando en realidad la comercialización de un recurso natural no reproducible no es más que un valor de uso que actúa como soporte para una forma social con cambiabilidad, es decir, para una mercancía.

No existe una razón de peso para reservar el término mercancía a la forma social de los valores de uso que procedan del trabajo humano excluyendo a otros bienes susceptibles de ser intercambiados aunque no sean productos del trabajo humano. ¿Por qué Marx se niega a aceptar que los valores de uso no reproducibles por el trabajo humano también adoptan la forma social de mercancía? Pues porque, a efectos expositivos de su teoría del valor, necesita adoptar una definición ad hoc de mercancía que le es funcional a las conclusiones que quiere alcanzar: mercancía es todo objeto que se venda en el mercado y *que a su vez sea fruto del trabajo humano inicialmente privado* (y ulteriormente social). Es decir, las «mercancías à la Marx» comparten la sustancia común de «ser fruto del trabajo humano» por una arbitraria elección del concepto de mercancía por parte de Marx.2 «¿Por qué todas las mercancías son fruto del trabajo humano?» «Porque aquello que no es fruto del trabajo humano no lo consideramos mercancía aunque sea útil y esté destinado al intercambio a través del mercado». La trampa es

similar a afirmar que todas las mercancías son rojas y que, por tanto, la rojez es una cualidad compartida por todas las mercancías: bastaría para ello con definir mercancía como todos los bienes intercambiables de color rojo y ya habríamos manufacturado *ex definitione* una propiedad universal de todas las

«mercancías». Démonos cuenta de que si no todas las mercancías fueran fruto del trabajo humano, Marx ya no podría sostener que la única sustancia que permite igualar a las mercancías en los intercambios es la de ser fruto del trabajo humano: su teoría del valor moriría justo al intentar alumbrarla.

De ahí, pues, la definición ad hoc de mercancía.

En todo caso, aun cuando consideráramos que ser fruto del trabajo humano sí es una cualidad que comparten todas las mercancías y que permite igualarlas cuantitativamente en los intercambios, seguiría sin ser cierto que ésa sea *la única* propiedad que comparten todas ellas. Las mercancías poseen otras propiedades comunes como por ejemplo la absorción, el albedo, el área, el calor, la capacidad eléctrica, la carga eléctrica, el color, la concentración, la conductividad eléctrica, la conductividad térmica, la densidad, la ductilidad, la dureza, la elasticidad, el flujo magnético, el flujo volumétrico, la fragilidad, la frecuencia, la impedancia, la inductancia, la intensidad, la irradiancia, la longitud, la luminancia, la luminiscencia, el lustre, la maleabilidad, la masa, el momento magnético, la opacidad, la permeabilidad, la plasticidad, la presión, el punto de ebullición, el punto de fusión, la radiancia, la reflectividad, la refractividad, la resistencia mecánica, la resistividad, la rigidez, la solubilidad, la temperatura, la tensión mecánica, la viscoelasticidad, la viscosidad o el volumen.

Es, por tanto, falso que las mercancías sólo puedan igualarse en el intercambio según sus valores, a saber, según el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas: las mercancías bien podrían igualarse en el intercambio según su masa, su punto de fusión o su volumen.

Por mucho que estas propiedades naturales, tal como señala Marx (C1, 1.1, 128), sean características que contribuyen a configurar los valores de uso de las mercancías y, por tanto, a diferenciarlas cualitativamente en lugar de a igualarlas, no cabe descartar *a priori* que alguna de ellas pudiera contribuir a igualar sus valores de cambio. Por ejemplo, si observáramos que en el mercado 1 onza de oro se intercambia por 1 onza de platino (esto es, 1 onza de oro = 1 onza de platino), cabrían como mínimo dos interpretaciones (en realidad, varias más): por un lado, que ambas mercancías se están igualando

en función de sus tiempos de trabajo socialmente necesarios para producirlas (de sus «valores»); por otro, que ambas mercancías se están igualando en función de sus masas (recordemos que la onza es una unidad de masa). De hecho, en determinados contextos, la segunda explicación podría ser mucho más pertinente que la primera: por ejemplo, si estamos analizando el reparto de la carga en un determinado servicio de transporte, los productos podrían trocarse en función de su masa o de su volumen (dejo de transportar una onza de oro para transportar una onza de platino, es decir, *intercambio* dentro de la carga que puedo transportar una onza de oro por una onza de

platino).

Sin embargo, es verdad que el intercambio que analiza Marx es el intercambio de productos, que adoptan la forma social de mercancía, *en el mercado*. De modo que podría replicarse, en parte con razón dentro del paradigma de su teoría del valor, que el intercambio de mercancías es una forma de poner en contacto, a través de los intercambios en el mercado, la riqueza social en manos de distintos productores independientes. Es decir, que el intercambio de mercancías no busca igualar propiedades naturales de mercancías, sino mercancías como productos económicos y, por tanto, como productos sociales, como frutos de la producción social (Martínez Marzoa 1983, 41-42, 44). Siendo así, las propiedades *naturales* de una mercancía no podrían ser un factor explicativo de los términos a los que se igualen productos *sociales*. ¿Qué sentido tendría que las personas intercambiaran sus mercancías según su volumen o su punto de fusión cuando las relaciones de producción que establecen entre ellas no guardan ningún tipo de relación con el volumen o el punto de fusión de los productos socialmente son fabricados?

Desde este punto de vista, es cierto que el tiempo de trabajo (socialmente necesario) que dedica cada productor a fabricar mercancías para otros productores dentro de la división del trabajo constituye un nexo social que potencialmente podría unificar y explicar las relaciones que se establecen entre esos productores independientes (Mandel 1976, 40). Por ejemplo, si el productor a quiere la mercancía B, cuya producción requiere socialmente de 4 horas de trabajo, mientras que el productor b quiere la mercancía A, cuya producción requiere socialmente de 2 horas, ambos productores podrían acordar (o ejecutarlo inconscientemente a través del mercado) que a produce A para b a cambio de que b produzca dos unidades

de B para a. Ambos productores trabajarán durante cuatro horas e intercambiarán el producto respectivo de sus cuatro horas de trabajo.

Así pues, de entre todas las propiedades que comparten las mercancías

y que potencialmente podrían explicar su igualación en el proceso de intercambio, sus valores (sus tiempos de trabajo socialmente necesarios) son una propiedad que no sólo es compartida por el conjunto de las mercancías (salvo aquellos objetos que, como ya hemos mencionado, no son fruto del trabajo humano pero igualmente se intercambian con la forma de mercancías) sino que además deriva de las relaciones *sociales* de producción que se establecen entre los productores independientes de mercancías: fuera de esas relaciones

sociales no hay valor (pero fuera de esas relaciones sociales sí subsisten las propiedades naturales de las mercancías, a saber, su contenido material más estricto). Por consiguiente, para explicar las relaciones de intercambio que se establecen entre los productores, como productores *sociales*, puede que debamos limitarnos a analizar aquellas propiedades de las mercancías que emerjan de su dimensión social (y no de su dimensión natural o estrictamente material). Por ejemplo, como señala Marx respecto al tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas: Dado que el valor de cambio de las mercancías no es más que una relación mutua entre varios tipos de trabajo como trabajo igual e universal (es decir, nada más que la expresión material de una específica forma social del trabajo), constituye una tautología decir que el trabajo es la única fuente del valor de cambio y por tanto de la riqueza en la medida en que ésta consista en valores de cambio (Marx [1859] 1987, 276).

Sin embargo, a este último respecto es imprescindible plantearse: ¿es el tiempo de trabajo la *única* propiedad *social* compartida por todas las mercancías? No. Al menos existe otra propiedad social que también comparten todas las mercancías y que *prima facie* podría explicar la determinación de los valores de cambio en el mercado, es decir, las proporciones cuantitativas a las que se intercambian regularmente las mercancías: todas las mercancías son objetos sobre los que tenemos disponibilidad, que vamos a destinar a la venta en el mercado y que constituyen valores de uso *sociales* relativamente escasos respecto a las necesidades humanas que son susceptibles de satisfacer: «La riqueza puede ser definida como la totalidad de aquellos bienes de que dispone un sujeto económico y cuya cantidad es menor que las necesidades de los mismos»

(Menger [1871] 2007, 109). Es decir, las mercancías son cambiables entre sí a unas determinadas proporciones cuantitativas porque cada mercancía es un

objeto útil para terceras personas y esa utilidad social (utilidad para terceros) podría determinar las proporciones a las que se intercambian unas por otras.

Es decir, todas las mercancías comparten la característica de ser escasas respecto a las necesidades *sociales* que pueden llegar a satisfacer. Si las mercancías no fueran objetivamente aptas para satisfacer las necesidades de sus compradores, entonces éstos, salvo en caso de error, no aspirarían a adquirirlas ofreciendo a cambio otras mercancías en su poder, algo que Marx no desconocía porque «cada valor de uso es un conjunto de múltiples propiedades […], el

descubrimiento […] de los múltiples modos de usar las cosas constituye un hecho histórico [C1, 1.1, 125]); si las mercancías fueran objetivamente aptas para satisfacer las necesidades de los compradores pero estas necesidades ya se hubiesen visto satisfechas por otras vías antes del intercambio, entonces éstos tampoco aspirarían a adquirirlas ofreciendo a cambio otras mercancías: el propio Marx reconoce, por ejemplo, que si la oferta de mercancías excede su demanda, esas mercancías dejan de ser valores de uso (C3, 10, 286) y, por tanto, también dejan de ser valores, de modo que el tiempo de trabajo que la sociedad se ha destinado a su producción «se desperdicia» (C3, 10, 288).

En suma, si las mercancías se intercambian porque permiten satisfacer

necesidades ajenas (necesidades *sociales*) todavía no satisfechas, entonces existe otra posible conexión *social* entre todos los propietarios de mercancías: ser medios relativamente escasos para satisfacer los fines de los diversos productores independientes que integran la división social del trabajo y que participan en transacciones comerciales, es decir, para satisfacer necesidades sociales. El economista marxista, Diego Guerrero Jiménez (2008, 32) reconoce en este sentido que «puede que [entre las mercancías] haya más propiedades en común (como la *utilidad abstracta* de la que hablaba el economista austriaco, luego ministro de Hacienda, E.

Böhm-Bawerk) », mas descarta esas propiedades comunes alternativas por cuanto «ninguna es cuantificable ni por aproximación y por tanto ninguna sirve de base a la *exacta* igualdad que se observa en el mercado». Más adelante analizaremos hasta qué punto esta crítica es correcta, pero de entrada conviene constatar que hay marxistas que sí reconocen que existen otras propiedades sociales compartidas por todas las mercancías *aparte* de las de ser producto del trabajo social.

De hecho, y en este sentido, el propio Marx describe a la perfección cómo los productores de mercancías podrían establecer una relación social a

través de esas mercancías según su aptitud para satisfacer las respectivas necesidades de esos productores:

El individuo A existe como propietario de un valor de uso para el individuo B, y el individuo B existe como propietario de un valor de uso para el individuo A. En este sentido, sus diferencias naturales los colocan en una relación de igualdad mutua. Sin embargo, esto no vuelve a cada uno indiferente respecto al otro, sino que integran al

uno en el otro, cada uno necesita al otro, de modo que el individuo B, objetivado en su mercancía, necesita al individuo A y viceversa. Consecuentemente, cada uno se coloca no ya en una relación de igualdad con el otro, sino en una relación social. […]

El individuo A satisface las necesidades del individuo B a través de la mercancía a tan sólo en la medida y porque el individuo B satisface las necesidades del individuo A mediante la mercancía b, y viceversa. Cada uno sirve al otro para que el otro lo sirva a él; y cada uno hace uso recíproco del otro como su medio (Marx [1857-1858] 1986, 174-175).

El individuo A es capaz de satisfacer sus necesidades con la mercancía b «sólo en la medida» en que el individuo B sea capaz de satisfacer sus necesidades con la mercancía a: es decir, que en el intercambio A puede acceder a una cierta cantidad de la mercancía b que le es útil *en tanto en cuanto* B pueda acceder a una cierta cantidad de la mercancía a que le es útil.

Ambas mercancías pueden relacionarse entre sí, pues, no sólo según cuánto haya *costado* producirlas, sino también según su aptitud para satisfacer los fines de las partes que las intercambian: no sólo como productos del trabajo social sino como productos socialmente útiles. ¿Qué determinará, en este último caso, la proporción cuantitativa en la que ambas mercancías se terminen intercambiando? Tal proporción vendrá determinada por la *convergencia* o *coincidente conformidad* de ambas partes acerca de los términos de un intercambio (acerca de los valores de cambio de las mercancías): es decir, vendrá determinada por la *igualación* de los consentimientos de ambas partes en función de la percepción u opinión que cada una de ellas tenga sobre la utilidad o la conveniencia de esos términos cuantitativos del intercambio. Esta última posibilidad es lo que se conoce como «teoría del valor subjetivo», la cual explica la igualación de dos mercancías en los intercambios por la coincidencia de consentimientos que dos (o más) partes prestan a un determinado valor de cambio según la utilidad que cada una de las partes le atribuye a las mercancías intercambiadas (en función de las proporciones a las que se intercambian).

En lo sucesivo, por tanto, contrapondremos la «teoría del valor subjetivo» a la teorías del valor de Marx a la que denominaremos «teoría del valor trabajo».

Así pues, mientras que la teoría del valor trabajo busca la sustancia común de las mercancías en la esfera de la producción (cuánto tiempo dedica cada persona a fabricar las mercancías que ulteriormente van a

ser intercambiadas), la teoría del valor subjetivo busca la propiedad social compartida por todas las mercancías en la esfera del intercambio (cuán útiles son las mercancías para el mercado, es decir, para el resto de los productores independientes) (Bukharin [1919] 1927, 54). Ambas teorías se remiten a una propiedad social que comparten todas las mercancías intercambiadas

—«todas las mercancías son producto del trabajo *social*» versus «todas las mercancías son productos que satisfacen necesidades *sociales*» — y que potencialmente podría explicar su proceso de igualación en los intercambios.

Es más, en la medida en que el intercambio puede condicionar la producción o la producción puede condicionar los intercambios, ninguna de ambas teoría renuncia prima facie a explicar los fenómenos que es capaz de explicar la otra.

Analicemos con más detalle la teoría del valor subjetivo, dado que en el primer tomo de este libro (especialmente en su capítulo 1) hemos expuesto detalladamente la teoría del valor trabajo.

1.2.1. Un resumen de la teoría del valor subjetivo

A lo largo de la historia del pensamiento económico, han sido diversas las caracterizaciones que se han efectuado sobre la teoría del valor subjetivo, de ahí que convenga aclarar a cuál nos vamos a referir específicamente. Cuando hablemos de «teoría del valor subjetivo» nos estaremos remitiendo a la teoría desarrollada por la llamada Escuela Austriaca de Economía (Carl Menger y Eugen Böhm-Bawerk en sus orígenes y, más adelante, Ludwig von Mises): ésta es una versión intrínsecamente ordinal y marginalista del valor subjetivo (McCulloch 1977). No obstante, y aun cuando personalmente vayamos a seguir la exposición desarrollada por la Escuela Austriaca, conviene tener muy claro que, a día de hoy, la mayor parte de la ciencia económica moderna, al margen de cuál sea su tradición de pensamiento (salvo algunos casos como los marxistas o los neorricardianos), adopta un enfoque subjetivista, marginalista y ordinalista del valor (para una resumen axiomático y ortodoxo de esta teoría puede consultarse Mas-Colell, Whinston y Green [1995, 5-16]).

De acuerdo con esta versión de la teoría del valor subjetivo, los individuos poseen fines (preferencias) que pueden ser satisfechos mediante medios (bienes económicos, no necesariamente con la forma social de mercancía). Las preferencias de cada individuo (subjetivismo) se hallan organizadas jerárquicamente de mayor a

menor importancia (ordinalidad) y la relevancia de la unidad de un bien económico depende del último fin más importante que los bienes económicos disponibles de su clase le permiten llegar a satisfacer a un individuo dentro de esa jerarquía de preferencias (marginalismo) (Menger [1871] 2007, 114-115; Mises [1949] 1998, 119-127). Tales preferencias se ven influidas, además, por el tiempo y por la incertidumbre vinculadas a los fines que pretenden alcanzarse: la importancia de un mismo fin en el presente no tiene por qué ser la misma que la importancia de un mismo fin en el futuro, al igual que la importancia de un fin cierto no tiene por qué ser la misma que la de ese mismo fin en un contexto de incertidumbre (Menger [1871] 2007, 67-71; Mises [1949] 1998, 99-118). El valor es, en suma, «la importancia que un bien o un conjunto de bienes posee para promover el bienestar de un individuo» (Böhm-Bawerk

[1889] 1959, 128-129), pero esa importancia de cada uno de los bienes, que es la que determina la acción deliberada de los seres humanos (Mises [1949]

1998, 94), siempre es contextual, a saber, siempre se da dentro de

«determinadas condiciones» (Böhm-Bawerk [1889] 1959, 123) espaciales, temporales y probabilísticas. Este procedimiento no era ajeno al propio Marx, quien reconocía que:

Al llamar «bienes» a ciertas cosas del mundo exterior, el hombre termina comparando estos distintos «bienes» entre sí y, según cuál sea la jerarquía de sus necesidades, colocará esos «bienes» en un determinado orden: es decir, y si queremos llamarlo así, los

«medirá» (Marx [1881a] 1989, 543).

Por ejemplo, si la mercancía X es capaz de satisfacer el fin *a* de un individuo, mientras que la mercancía Y es capaz de satisfacer el fin *b* de ese mismo individuo, siéndole el fin *a* estrictamente más importante que el fin *b* (esa relación la expresaremos como «a> b»), entonces la mercancía X

también será más valiosa o más útil que la mercancía Y para ese individuo, esto es, X> Y. Esta versión intrínsecamente ordinal del valor subjetivo no es necesariamente incompatible con una versión cardinal del valor subjetivo que, como expondremos más adelante, podría tener un fundamento neurológico: a la postre, decir que X es estrictamente preferido a Y es compatible con atribuir un valor cardinal a X superior al que se atribuya a Y.

Sin embargo, no vamos a emplear una versión cardinalista de la teoría del valor subjetivo por dos motivos: primero, porque para explicar la acción de los individuos nos basta con clasificar ordinalmente sus posibles cursos de acción desde el más al menos valioso o importante, es decir, no hace falta que atribuyamos un valor cardinal específico a cada uno de esos cursos de acción para que exista una jerarquía de fines; segundo, porque aunque la versión intrínsecamente ordinal de la teoría del valor subjetivo es cardinalizable no toda cardinalización es compatible con la versión intrínsecamente ordinal, de modo que, usando la versión intrínsecamente ordinal, minimizamos el riesgo de error en los razonamientos.

Pues bien, imaginemos que la mercancía X es capaz de satisfacer los fines a, *b*, *c*, *d* de un individuo, siendo su jerarquía de importancia a > b > c

> d. Si sólo tenemos una unidad de X, la utilidad de esa unidad estará conectada a la importancia de satisfacer el fin *a*; si, en cambio, tenemos dos unidades de X, la utilidad de una unidad de X derivará de la importancia del fin *b*; si tenemos tres unidades, la utilidad de una unidad dependerá de *c*, etc.

Dicho de otro modo, la utilidad (el valor subjetivo) de *una* unidad de una determinada clase de bien será igual a su utilidad en el margen, a su utilidad *marginal*: la utilidad de una de las unidades de ese bien depende del último fin más importante que un agente económico puede satisfacer con una determinada cantidad (de la que dispone o de la que puede disponer) de esa clase de bien.

Partiendo de la utilidad de la unidad marginal de un bien, y presuponiendo que los distintos fines no están relacionados entre sí, podemos también jerarquizar la importancia relativa de los diversos conjuntos de fines posibles para un agente económico. Por ejemplo, si el bien X permite satisfacer cuatro fines no relacionados entre sí tal que a > b

> c > d, el agente económico podría exhibir la escala hipotética de preferencias (u otra similar que fuera coherente con la relación de preferencias a > b > c > d) que aparece reflejada en la Tabla 1.1 (por simplicidad, expresaremos los conjuntos de fines únicamente por sus letras; por ejemplo, {a, b, c, d} lo expresaremos como abcd).

Tabla 1.1

ORDEN DE IMPORTANCIA CONJUNTO DE FINES

abcd

1. o

2. o

abc

3. o

abd

4. o

acd

5. o

ab

6. o

bcd

7. o

ac

8. o

ad

9. o

bc

10. o

bd

11. o

a

12. o

cd

13. o

b

14. o

c

15. o

d

16. o

∅

Esta escala de preferencias indica que la utilidad de satisfacer los cuatro fines *abcd* es mayor (ocupa la 1a posición en la jerarquía) que

la de satisfacer sólo los tres fines *abc* (2o), la cual a su vez es mayor que la de satisfacer los tres fines *bcd* (6o) que a su vez sería mayor que satisfacer el fin *a* en solitario (11o). Es decir, que abcd > abc > abc > a. Conviene remarcar que estas posiciones en el ranking no pretenden cuantificar la utilidad de los fines (los

fines *abcd* no son el doble de valiosos que los fines *abc*) y que además el orden jerárquico es susceptible de experimentar transformaciones monotónicas crecientes (es decir, si multiplicáramos por diez, o sumásemos 30 o restásemos 50 o eleváramos al cuadrado todas las cifras de la columna

«orden de importancia», la ordenación *relativa* de los fines seguiría siendo la misma: lo que nos interesa es el rango de utilidad de cada bien en relación con los demás).

La Tabla 1.1, que muestra una jerarquía de preferencias exhaustiva o completa de un agente económico dentro de un contexto social determinado y con respecto un bien económico específico, nos permite ilustrar fácilmente el concepto de utilidad marginal: imaginemos que el agente económico no posee ninguna unidad del bien X (posición 16a), ¿cuán útil (cuán importante) es para él *una* unidad de ese bien? Si el agente adquiere una unidad de X, logrará satisfacer el fin *a* (pues es el fin más importante que puede satisfacer con una única unidad de X). Es decir, adquirir una unidad adicional partiendo de un stock de cero unidades tendrá para él tanta importancia como la que le atribuya a la satisfacción del fin *a*. Si el agente ya posee una unidad de X, ¿cuán útil será para él adquirir una *nueva* unidad de ese mismo bien? Con dos unidades, el agente satisfará los fines *ab* (5o), es decir, el fin a (que ya satisfacía) *y adicionalmente* el fin b. Por tanto, una nueva unidad tiene para él la importancia que le merezca el fin *b* (recordemos que hemos partido de la hipótesis de que los fines no estaban relacionados entre sí, es decir, que no existían complementariedades por satisfacer dos determinados fines a la vez), de modo que el valor *conjunto* de ambas unidades será *ab*. A su vez, una nueva unidad, partiendo de un stock de dos unidades de X, sería tan importante como el fin *c* y aun una cuarta el *d*. Una quinta unidad, en cambio, carecería para él de utilidad (pues sólo tiene cuatro fines que satisfacer con X).

Por ejemplo, imaginemos que un agricultor posee tres silos de trigo (cada uno de los cuales es percibido por el agricultor como perfectamente equivalente a los otros según su funcionalidad): uno de esos silos pretende destinarlo para alimentarse y sobrevivir durante el año en curso (fin a), otro silo quiere emplearlo para alimentar a su

ganado y así poseer una dieta más diversificada (fin b) y el tercer silo lo quiere utilizar para intercambiarlo en la ciudad por obras literarias con cuya lectura entretenerse durante ese año (fin c), de tal manera que a > b > c. Si el agricultor poseyera un cuarto silo de trigo, éste sería empleado para satisfacer un fin d aún menos importante

que (por ejemplo, intercambiar el silo de trigo a cambio de un masaje a la semana durante doce meses), de modo que el valor subjetivo de un silo adicional de trigo (unidad marginal) sería decreciente: más silos de trigo se emplean en fines progresivamente menos importantes (no tendría ningún sentido que, si d fuera más importante que c, poseyendo tres silos de trigo optara por satisfacer el fin c en lugar del fin d). Asimismo, si el agricultor sólo posee tres silos de trigo y accidentalmente uno de ellos es destruido en un incendio, el agricultor renunciará obviamente a satisfacer aquel fin que considera relativamente menos importante (el fin c) puesto que no tendría ningún sentido que, teniendo que sacrificar uno de esos fines, sacrificara los fines relativamente más importantes (a, b). Por todo ello, cabe afirmar que, poseyendo tres silos de trigo, el valor que subjetivamente le atribuye a la tercera unidad de un silo de trigo es una utilidad equivalente a la significación que para él tiene el último fin más importante que esos tres silos de trigo permiten satisfacer. En suma, conforme incrementamos nuestra disponibilidad sobre un bien, la utilidad marginal del mismo va descendiendo porque lo usamos para satisfacer fines progresivamente menos importantes; conforme sufrimos una reducción en nuestra disponibilidad sobre un bien, la utilidad marginal del mismo va aumentando por cuanto restringimos su uso a los fines relativamente más importantes (Böhm Bawerk [1889] 1959, 143-145).

En la Tabla 1.2 resumimos cuál es la utilidad marginal de una unidad de X en función de cuál sea el stock de unidades de X que ya posea el agente económico.

Tabla 1.2

NÚMERO DE UNIDADES DE X EN PODER DEL	**VALOR**
ORDEN DE	
AGENTE ECONÓMICO	

MARGINAL

IMPORTANCIA

Una

a

11. o

Dos

b

13. o

Tres

c

14. o

Cuatro

d

15. o

Cinco

∅

16. o

La Tabla 1.2 también nos sirve para extraer una conclusión adicional

de nuestra exposición sobre la teoría del valor subjetivo: la llamada ley de la utilidad marginal decreciente. A saber: que conforme el número de unidades de un bien se incrementa, menor va siendo la utilidad de cada unidad marginal. En nuestro ejemplo anterior, cuando el agente sólo tiene una unidad, la utilidad marginal del bien X ocupa la posición jerárquica 11o; en cambio, cuando el agente posee dos unidades, el valor marginal de X ocupa la posición 13o; y cuando posee tres, la posición 14o. Es decir, a mayor disponibilidad del bien, menor importancia relativa van exhibiendo las unidades marginales de ese bien para el agente económico (pues las unidades adicionales sólo son aptas para satisfacer fines progresivamente menos importantes).

La ley de la utilidad marginal decreciente es relevante en tanto en cuanto constituye un posible fundamento para derivar la denominada «ley de la demanda»: a saber, que el precio máximo que los agentes económicos estarán dispuestos a pagar por cada unidad de una mercancía descenderá con la cantidad demandada, *puesto que* la utilidad marginal de esa mercancía será decreciente según aumente la cantidad sobre la que adquieren disposición los agentes económicos. Gráficamente, la ley de la demanda nos permite dibujar, dentro de los ejes de precio y de cantidad demandada, una curva de demanda con pendiente negativa: a mayor cantidad demandada, menor precio y viceversa.

Ahora bien, para que podamos derivar esa curva de demanda con pendiente negativa necesitamos, al menos, dos bienes económicos: uno, aquel que demandamos; otro, aquel que ofrecemos a cambio del que demandamos (justamente, la ley de la demanda sólo significa que, para adquirir unidades adicionales de un bien X, estaremos progresivamente dispuestos a entregar menores cantidades de otro bien Y, dado que la utilidad marginal del primero caerá según aumente su disponibilidad y la utilidad marginal del segundo aumentará según se reduzca su disponibilidad).

Afortunadamente, nuestras tablas anteriores pueden adaptarse para analizar el valor de dos (o más) bienes de consumo que sean o independientes entre sí, o sustitutivos entre sí o complementarios entre sí.

Para no extendernos innecesariamente (una explicación más exhaustiva

puede hallarse en McCulloch [1977]), lo ilustraremos con el caso de dos

bienes de consumo independiente. X permite satisfacer los fines *a*, *c*, *e* de un individuo; mientras que Y permite satisfacer sus fines *b*, *d*. Siendo la importancia de cada fin a > b > c > d > e, y no estando los fines relacionados entre sí, podemos representar la escala de preferencias del agente en la Tabla 1.3.

Tabla 1.3

ORDEN DE IMPORTANCIA	CONJUNTO DE FINES
1. o	abcde
2. o	abcd
3. o	abce
4. o	abc
5. o	abde
6. o	acde

7. o

abd

8. o

abe

9. o

acd

10. o

bcde

11. o

ace

12. o

ab

13. o

bcd

14. o

ac

15. o

ade

16. o

ad

17. o

bce

18. o

bc

19. o

bde

20. o

ae

21. o

cde

22. o

bd

23. o

a

24. o

be

25. o

cd

26. o

ce

27. o

b

28. o

c

29. o

de

30. o

d

31. o

e

32 o

∅

Y dada esta jerarquía de preferencias, la utilidad marginal de X, para cada cruce de disponibilidades de X e Y, será la que figura en la Tabla 1.4.

Tabla 1.4

UNA UNIDAD

DOS

TRES

CUATRO

DE X

UNIDADES DE X UNIDADES DE X

UNIDADES DE X

Cero unidades

a (23. o)

c (28. o)

e (31. o)

∅ (32. o)

de Y

Una unidad de

a (23. o)

c (28. o)

e (31. o)

∅ (32. o)

Y

Dos unidades

a (23. o)

c (28. o)

e (31. o)

∅ (32. o)

de Y

Tres unidades

a (23. o)

c (28. o)

e (31. o)

∅ (32. o)

de Y

A su vez, la utilidad marginal de Y, para cada cruce de

disponibilidades de X e Y, será la que figura en la Tabla 1.5.

Tabla 1.5

CERO

UNA

DOS

TRES

CUATRO

UNIDADES DE UNIDAD DE UNIDADES UNIDADES DE UNIDADES DE X

X

X

DE X

X

Una unidad

b (27. o)

b (27. o)

b (27. o)

b (27. o)

b (27. o)

de Y

Dos

d (30. o)

d (30. o)

d (30. o)

d (30. o)

d (30. o)

unidades de

Y

Tres

∅ (32. o)

∅ (32. o)

∅ (32. o)

∅ (32. o)

∅ (32. o)

unidades de

Y

Partiendo de las utilidades marginales de X e Y, también podemos definir un concepto estrechamente relacionado con la utilidad marginal de los bienes: su coste de oportunidad. ¿Qué significa coste?

Aunque normalmente suele asociarse coste con algún tipo de consumo o sacrificio material, el coste al que nos referimos en estos momentos es un coste *económico*: sacrificamos unos fines para alcanzar otros fines. Si hemos de escoger entre dos mercancías X e Y —es decir, si no podemos disfrutar de

ambas mercancías *a la vez—,* elegir una de ellas supondrá necesariamente renunciar a la otra: es decir, que el coste (de oportunidad) de escoger X será renunciar a Y (sacrificar Y). Ahora bien, si un individuo escoge X

renunciando a Y, ¿cuál es la importancia que para él posee Y (la alternativa sacrificada en la elección)? Pues claramente la utilidad marginal que le atribuya a Y, esto es, la importancia del fin que habría satisfecho alternativamente con esa unidad de Y a la que debe renunciar para escoger X

(Mises [1949] 1998, 97): el coste (de oportunidad) de escoger X frente a Y

es renunciar a la utilidad marginal que nos proporcionaría Y; es renunciar a las oportunidades económicas que nos habría abierto Y. Desde esta perspectiva, el coste es un elemento consustancial a cualquier elección humana (elección entre alternativas) y, por supuesto, también a cualquier elección humana de cariz mercantil

Por ejemplo, si el agente económico cuyas preferencias representamos

en la Tabla 1.3 dispone de una unidad de X y de dos unidades de Y, y recibe la oferta de intercambiar una de sus unidades de Y por una unidad de X, entonces el agente aceptará la oferta porque saldrá ganando en términos de utilidad: podrá pasar de la posición (7o) a la posición abc (4o), siendo abc >

abd. Otra forma de expresarlo es decir que la utilidad marginal de añadir una segunda unidad de X, que es igual a c (28o), es superior a la utilidad marginal de renunciar a la segunda unidad de Y, que es igual a d (30o), de modo que el intercambio le es conveniente porque c > d. Pues bien, el coste de oportunidad de adquirir la segunda unidad de X (valor subjetivo c) será la utilidad marginal de la segunda unidad de Y a la que está renunciando para poder adquirir esa segunda unidad de X (valor subjetivo d): es decir, el coste de oportunidad de satisfacer el fin c (mediante la segunda unidad de X) es igual a la importancia subjetiva que el agente atribuya al fin d (fin que podría haber satisfecho mediante la segunda unidad de Y) , por

cuanto ése es el fin al que tiene que renunciar al escoger la segunda unidad de X *en lugar de* la segunda unidad de Y.

Asimismo, a partir de las escalas de preferencias anteriores también podemos desarrollar otro concepto que emplearemos más adelante: el concepto de función de utilidad. Imaginemos que fuéramos capaces de asignar un valor numérico a cualquier combinación posible de unidades de mercancías X e Y, de tal manera que los números mayores representaran rangos ordinales de preferencias más elevados que los números más pequeños para un determinado individuo: es decir, que un valor numérico

más elevado se correspondieran con fines más valiosos. En tal caso, podríamos conocer si una determinada combinación de X e Y es más útil para ese individuo que otra combinación de X e Y meramente estimándolo a través de su función de utilidad. Por ejemplo, la jerarquía de preferencias de la Tabla 1.3 (una jerarquía de preferencias que ordena completamente, para un individuo, todas las combinaciones de fines alcanzables mediante los bienes X e Y y que, además, mientras tal relación de preferencias no cambie, las ordena de un modo transitivo, es decir, que si el fin a es más importante que el fin b y el fin b es más importante que el fin c, entonces el fin a es necesariamente más importante que el fin c) puede ser descrita por la siguiente función de utilidad:

$$U(x,y) = 1{,}01 * x + y + 0{,}1 * x * y$$

Si purgamos de la Tabla 1.3 todas las combinaciones de fines no factibles (por ejemplo, si el individuo sólo tiene una unidad de X no perseguirá el fin e, sino el fin a), obtendremos la Tabla 1.6, en la que explicitamos qué cestas de mercancías hacen posible alcanzar esas combinaciones de fines y en la que, a su vez, empleamos la función de utilidad anterior para asignar un valor numérico a la utilidad de cada conjunto de fines.

Tabla 1.6

ORDEN DE

CONJUNTO DE

CESTA DE

VALOR DE

IMPORTANCIA

FINES

MERCANCÍAS (X,Y)

U(X,Y)

1. o

abcde

(3,2)

5,63

2. o

abcd

(2,2)

4,42

3. o

abce

(3,1)

4,33

4. o

abc

(2,1)

3,22

5. o

abd

(1,2)

3,21

6. o

ace

(3,0)

3,03

7. o

ab

(1,1)

2,11

8. o

ac

(2,0)

2,02

9. o

bd

(0,2)

2

10. o

a

(1,0)

1,01

11. o

b

(0,1)

1

12. o

∅

(0,0)

0

Como podemos observar, siempre que una cesta de mercancías X,Y

permite satisfacer un conjunto de fines que es preferido al conjunto de fines que permite satisfacer otra combinación distinta de X,Y, la función de utilidad le asigna un valor numérico superior a la primera cesta que a la segunda. Por ejemplo, el agente económico prefiere poseer tres unidades de X (6o) a una unidad de X más una unidad de Y (7o), y lo prefiere porque tres unidades de X permiten satisfacer el fin ace, mientras que una unidad de X

más una unidad de Y permiten satisfacer el fin ab, siendo ace > ab. Pues bien, a esta misma conclusión podríamos llegar empleando la función de utilidad, dado que U(3,0) > U(1,1), esto es, 3,03 > 2,11. Como ya hemos señalado antes, no debemos interpretar los valores numéricos que arroja la función de utilidad como *mediciones* de la utilidad: que a U(3,0) se le asigne un valor numérico de 3,03 y a U(1,1) un valor numérico de 2,11 no significa que la cesta (3,0) sea casi un 50 % más útil para el agente que la cesta (1,1).

Sólo significa que es *más* útil: cuánto más útil no es algo que pretenda *cuantificar* la función de utilidad (ésta tan sólo representa *rangos* de utilidad, no *cantidades* de utilidad).

Sea como fuere, ¿cómo pasamos de las utilidades marginales de los agentes económicos sobre los distintos bienes a los precios de mercado?

Para ilustrar cómo la teoría del valor subjetivo permite explicar los precios de mercado (y no cualquier precio de mercado, sino el precio de equilibrio), partamos de la situación más simple posible: dos individuos, Pedro y Juan, y dos bienes, X e Y (obviamente, se trata de un ejemplo simplificado, pero no más simplificado que el que utiliza Marx para ilustrar su concepto de valor, por ejemplo: «tomemos dos mercancías, tales como un abrigo y 10 yardas de lino, y supongamos que el valor del abrigo es el doble que el de las 10

yardas de lino, de modo que si 10 yardas de lino = W, entonces el abrigo =

2W» [C1, 1.2, 132]). El bien X permite satisfacer los fines a, b mientras que el bien Y permite lograr los fines c, d. Pedro tiene dos unidades de Y

mientras que Juan tiene una unidad de X. La escala de preferencias para Pedro es la que aparece en la Tabla 1.7.

Tabla 1.7

ORDEN DE IMPORTANCIA	CONJUNTO DE FINES
1. o	abcd
2. o	abc
3. o	abd
4. o	acd
5. o	ab
6. o	bcd
7. o	ac

8. o

ad

9. o

bc

10. o

bd

11. o

a

12. o

cd

13. o

b

14. o

c

15. o

d

16. o

∅

Mientras que la escala de preferencias para Juan es la que figura en la Tabla 1.8.

Tabla 1.8

ORDEN DE IMPORTANCIA	CONJUNTO DE FINES
1. o	cdab
2. o	cda
3. o	cdb
4. o	cab
5. o	cd
6. o	dab
7. o	ca

8. o

cb

9. o

da

10. o

db

11. o

c

12. o

ab

13. o

d

14. o

a

15. o

b

16. o

∅

¿Habrá posibilidad de intercambio? Sí, con dos unidades de Y, Pedro logra satisfacer los fines cd (12o) mientras que con una unidad de X lograría satisfacer el fin a (11o). En cambio, con una unidad de X, Juan logra satisfacer el fin a (14o), mientras que con una unidad de Y lograría satisfacer el fin c (11o) y con dos unidades de Y alcanzaría el fin cd (5o). ¿Existe, pues, ganancias potenciales del intercambio? Sí, cualquier truque que se efectúe a un valor de cambio que se ubique entre una unidad de X por una unidad de Y (1:1) y una unidad de X por dos unidades de Y (1:2) mejorará la situación de Pedro y Juan. Por tanto, el valor de cambio entre X e Y quedará fijado, en este caso, entre esos dos extremos determinados por la utilidad marginal de ambos individuos sobre las mercancías X e Y.

Volvamos el ejemplo anterior algo más realista (sin pretender con ello reflejar toda la complejidad de las economías capitalistas). Imaginemos que, en el caso anterior, X es una mercancía cualquiera e Y son onzas de oro (que actúan como dinero), de tal manera que cada agente económico, en función de sus preferencias, está dispuesto a entregar unas cantidades máximas de Y

a cambio de recibir una unidad de X o exige recibir unas cantidades mínimas de Y a cambio de entregar una unidad de X. Por ejemplo, en el intercambio simplificado anterior, Pedro estaba dispuesto a entregar *hasta* dos unidades de Y (dos onzas de oro) para comprar X, mientras que Juan reclamaba recibir *al menos* una unidad de Y (una onza de oro) para vender X.

Formalmente, podríamos decir que, para Pedro, una unidad de X es tan o más valiosa que 2 unidades de Y ($1x \geqslant 2y$) y que para Juan 1 unidad de Y es tan o más valiosa que una unidad de X ($1x \geqslant 1x$). O si rechazáramos la posibilidad de indiferencia pura, diríamos que, para Pedro, $(2 + \varepsilon)y > 1x > 2y$ y, para Juan, $1y > 1x > (1 - \varepsilon)y$, es decir, que si aumenta ligeramente el precio de X por encima de dos unidades de Y (dos onzas de oro), Pedro deja de querer comprar X porque prefiere retener su dinero, mientras que si disminuye ligeramente el precio de X por debajo de 1 unidad de Y (una onza de oro), Juan deja de querer vender X porque prefiere retener su stock de X.

Pues bien, si aplicamos este mismo análisis al caso de un mercado concurrido, no sólo con dos agentes económicos sino con múltiples oferentes de X y múltiples demandantes de X (Böhm-Bawerk [1889] 1959, 220-230),

y agregamos todas las cantidades que los distintos individuos demandan y

ofrecen a cada uno de sus distintos precios, podríamos encontrarnos con la situación de unidades demandadas y unidades ofertadas de X (en términos de onzas de oro, es decir, en términos de Y) como las que aparecen en las Tabla 1.9 (demanda de mercado) y en la Tabla 1.10 (oferta de mercado).

Tabla 1.9

DEMANDA DE X	**PRECIO MÁXIMO OFRECIDO POR UNIDAD (ONZAS DE ORO)**
Primera unidad	50
Segunda unidad	45
Tercera unidad	40
Cuarta unidad	35
Quinta unidad	

33

Sexta unidad

27

Séptima unidad

25

Octava unidad

20

Novena unidad

15

Décima unidad

5

Tabla 1.10

OFERTA DE X

PRECIO MÁXIMO

PEDIDO POR UNIDAD

(ONZAS DE ORO)

Primera unidad

12

Segunda unidad

16

Tercera unidad

21

Cuarta unidad

28

Quinta unidad

30

Sexta unidad

39

Séptima unidad

42

Octava unidad

45

Novena unidad

50

Décima unidad

Siendo ésas las demandas y las ofertas sociales de la mercancía X a cambio de la mercancía Y (dinero), el precio de X quedará fijado entre 30 y 33 onzas de oro, merced a lo cual se comprarán y venderán cinco unidades de X. A cualquier precio dentro de ese intervalo, habrá cinco unidades demandadas de X y cinco unidades ofertadas de X. Si el precio fuera, en cambio, de 36 onzas, habría cinco unidades ofertadas de X pero sólo tres demandadas (de modo que tendría que bajar el precio); si el precio fuera 25, habría siete unidades demandadas de X pero sólo tres ofertadas (de modo que tendría que subir el precio). Es decir, a cualquier otro precio fuera del rango 30-33 onzas de oro por unidad de X, habría más unidades de X

disponibles para ser vendidas que unidades de X demandadas o más unidades de X demandadas que unidades de X disponibles para ser vendidas.

Démonos cuenta de que 33 onzas es una aproximación a la utilidad marginal por X de su comprador marginal (del comprador de la última unidad de X), mientras que 30 onzas es una aproximación a la utilidad marginal por X de su vendedor marginal (del vendedor de la última unidad de X). El comprador marginal de X exhibirá la siguiente relación de preferencias: $1x \succcurlyeq 33y$ o, sin indiferencia pura, $(33 + \varepsilon)y \succ 1x \succcurlyeq 33y$; mientras que el vendedor de X

exhibirá la siguiente relación de preferencias: $30y \succcurlyeq 1x$ o, sin indiferencia pura, $30y \succcurlyeq 1x \succ (30 - \varepsilon)y$. Estas utilidades marginales de los compradores y vendedores marginales de X serán por tanto aproximaciones a lo que podríamos denominar «utilidad social» de la mercancía X: es decir, la utilidad marginal que, *como mínimo*, posee X (una unidad marginal de X) para cualquier comprador y la utilidad marginal que, *como máximo*, posee X

(una unidad marginal de X) para cualquier vendedor. Por ejemplo, si el

precio de X queda fijado en 32 onzas de oro (32 unidades de Y), cualquier comprador de X obtendrá una utilidad marginal por X igual o superior a 32

onzas de oro $1x \succcurlyeq 32y$ (y así es, puesto que el comprador marginal está dispuesto a pagar hasta 33 onzas por esa unidad marginal); a su vez, cualquier vendedor de X obtendrá por X una utilidad marginal igual o inferior a 32 onzas de oro $32y \succcurlyeq 1x$ (y así es, puesto que el

vendedor marginal está dispuesto a recibir al menos 30 onzas por esa unidad marginal).

Nótese que si la utilidad marginal del comprador de X y del vendedor

de X fuera equivalente a exactamente 32 onzas, entonces la utilidad social de X sería única en el conjunto del mercado (el comprador marginal y el vendedor marginal valorarían *en el mismo grado* X) y quedaría (relativamente) reflejada en el precio de X en términos de Y (a continuación expondremos bajo qué condiciones cabe esperar que las utilidades marginales de compradores y vendedores marginales coincidan).

Otra forma de expresar esta misma idea es planteándonos cuántas unidades de X se ofrecerían y demandarían a distintos precios pedidos (por el vendedor) y a distintos precios ofrecidos (por el comprador), tal como reflejamos en las Tablas 1.11 (demanda de mercado) y 1.12 (oferta de mercado).

Tabla 1.11

PRECIO OFRECIDO CANTIDAD DEMANDADA DE X

50

1

45

2

40

3

35

4

30

5

25

7

20

8

15

9

10

9

5

10

Tabla 1.12

PRECIO PEDIDO CANTIDAD OFERTADA DE X

55

10

50

9

45

8

40

6

35

5

30

5

25

3

20

2

15

1

10

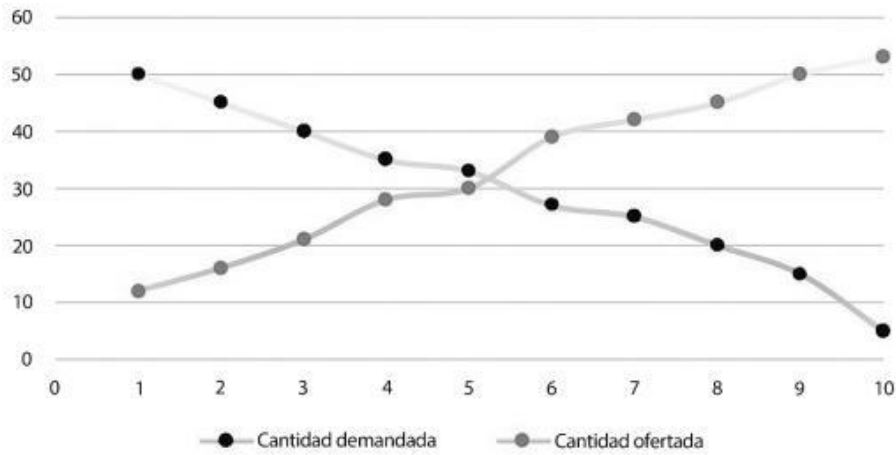
0

5

0

Si representamos estas cantidades demandadas y ofertadas de X a los distintos precios pedidos y ofrecidos (demandadas y ofertadas *en función* de la escala ordinal de preferencias de los distintos agentes que participan en el mercado), llegaremos al conocido gráfico de oferta y de demanda social de una mercancía.

Gráfico 1.3. Oferta y demanda de la mercancía X



El ejemplo anterior, sin embargo, podría transmitir la sensación de que los precios de las mercancías y las cantidades intercambiadas de mercancías deberían ser enormemente volátiles en los mercados. Verbigracia, si, por el motivo que sea, los compradores retiran la quinta mayor puja por la mercancía X (predisposición a pagar 33 onzas), entonces la horquilla de precios se ampliaría desde 30-33 a 28-35 y la cantidad intercambiada de mercancías X caería a 4. Es decir, que la teoría del valor subjetivo parecería sugerir que los precios han de estar continuamente fluctuando en el mercado si los compradores o vendedores marginales ven modificadas sus preferencias, algo que ocurrirá a menudo en mercados que involucran a millones de personas.

Pero no es necesariamente así: la volatilidad en este caso dependerá de la llamada «profundidad de los mercados» (*market depth*). Un mercado profundo es aquel en el que el volumen de órdenes de

compra y el volumen de órdenes de venta para cada uno de los distintos precios pedidos y precios ofrecidos es muy grande. Cuanto más profundo sea un mercado, menos sensibles serán los precios de una mercancía al comportamiento de un único comprador o de un único vendedor. No sólo porque los cambios aleatorios de las preferencias de algunos individuos tenderán a compensarse con los cambios aleatorios de preferencias por parte de otros individuos (ley de los grandes números), sino porque, aun con cambios unilaterales no compensados por otros cambios unilaterales, será posible absorber esos cambios unilaterales alterando el volumen de transacciones sin necesidad de cambiar su precio.

Por ejemplo, imaginemos dos estructuras de mercado distintas.3 En el primer caso, la mercancía X cotiza en un mercado muy profundo, cuyas órdenes de compra y de venta a diferentes precios pedidos y ofrecidos figuran en la Tabla 1.13.

Tabla 1.13

MERCANCÍA X EN UN MERCADO PROFUNDO

ORDEN DE COMPRA	PRECIO OFRECIDO	ORDEN DE VENTA	PRECIO PEDIDO
67.900	3,94	106.500	3,95
63.500	3,949		

1.400

3,95

59.900

3,94

79.300

3,95

28.300

3,94

41.600

3,95

17.500

3,94

22.000

3,95

15.500

3,94

16.400

3,95

3.700

3,94

11.500

3,95

3.300

3,94

4.600

3,95

73.700

3,94

100

3,95

47.500

3,94

93.800

3,95

38.000

3,94

87.800

3,95

18.800

3,94

26.500

3,95

4.800

3,93

6.900

3,95

2.000

3,93

4.500

3,95

8.400

3,9

100

4,31

En el segundo caso, la mercancía X cotiza en un mercado poco profundo como el que reflejamos en la Tabla 1.14.

Tabla 1.14

MERCANCÍA X EN UN MERCADO POCO PROFUNDO

ORDEN DE COMPRA PRECIO OFRECIDO ORDEN DE VENTA PRECIO PEDIDO

100

2,32

100

2,4

100

2,28

100

2,45

100

2,27

100

2,45

100

2,27

100

2,5

100

2,24

100

2,52

100

2,23

100

2,82

100

1,92

100

2,88

100

1,69

100

3,07

100

1,69

100

3,07

Es fácil observar que el precio de la mercancía X tenderá a ser más estable en el mercado profundo que en el mercado poco profundo: los cambios individuales en órdenes de compra o de venta en el mercado profundo apenas tendrán efectos sobre los precios de mercado, mientras que en el mercado poco profundo tendrán un impacto muy notable. Por ejemplo, para vender instantáneamente 900 unidades de la mercancía X en el mercado poco profundo, el precio de mercado tendría que bajar de 2,42 onzas a 1,69

onzas (una caída de más del 30 %); a su vez, para comprar instantáneamente 900 unidades, el precio tendría que subir de 2,42 onzas a 3,07 onzas (un aumento del 26,8 %). En cambio, en el mercado profundo, es posible vender instantáneamente 900 unidades de X sin que el precio se mueva de 3,94

onzas (habría que vender, de hecho, más de 437.600 unidades para que el precio bajara de 3,94 onzas a 3,93: una reducción de apenas el 0,25 %) e igualmente podemos comprar instantáneamente 900

unidades apenas

aumentando el precio de 3,94 a 3,95 onzas (habría que comprar más de medio millón de acciones para mover más el precio).

La profundidad de un mercado puede verse, además, incrementada en el caso de que existan intermediarios comerciales (*dealers*). Los intermediarios comerciales son agentes económicos que compran para revender (y que venden para recomprar). No compran porque les interese la mercancía como valor de uso, sino porque les interesa como valor de cambio. En tal caso, pueden estar dispuestos a pagar precios ofrecidos superiores a los que ofrezcan en un determinado momento los compradores finales o a vender a precios pedidos más bajos que aquellos a los que vendan en un determinado momento los vendedores finales. Por ejemplo, imaginemos que en el mercado profundo de la Tabla 1.13 se incorpora un intermediario dispuesto a comprar hasta 1.000.000 unidades de la mercancía X a un precio de 3,94

onzas por unidades y a venderlas a 3,95 onzas por unidad. En ese caso, será muy complicado que el precio baje de 3,94 onzas o que suba de 3,95, porque, por muchas unidades de la mercancía X que deseen venderse de golpe, todas ellas tenderán a ser absorbidas a un precio de 3,94 onzas por unidad; asimismo, también será muy complicado que, si el intermediario ha adquirido previamente suficientes unidades de X, el precio unitario supere las 3,95 onzas por muy grande que sea la orden de compra en un determinado momento. Es decir, que la presencia de intermediarios contribuye a incrementar la profundidad de un mercado y a estabilizar sus precios frente a movimientos individuales tanto desde el lado comprador como desde el lado vendedor.

¿Cabe pensar que los mercados de todas las mercancías son mercados

profundos? No, hay mercados muy poco profundos donde cualquier pequeño cambio en las condiciones de demanda o en las condiciones de oferta puede alterar significativamente los precios de un bien (pensemos en el caso de la subasta de un bien, donde los cambios de un solo pujador pueden alterar significativamente su precio) o, si esos cambios no alteran el precio del bien (por ejemplo, porque los precios de mercado no se ajustan

instantáneamente), que no posibilite una igualación continua entre la cantidad ofertada y la cantidad demandada de esa mercancía. Pero, en todo caso, el tipo de bienes que tenía Marx en la cabeza al postular su

teoría del valor (mercancías reproducibles que se venden en mercados competitivos) sí se acercan a la categoría de bienes que se intercambian en mercados profundos.

Y démonos cuenta de que, en mercados muy profundos, el precio máximo que está dispuesto a ofrecer el comprador marginal (según su

utilidad marginal por X) y el precio mínimo que exige recibir el vendedor marginal (según su utilidad marginal por X) tenderán a coincidir (o a distanciarse sólo mínimamente), de modo que la utilidad social de las mercancías será única y quedará relativamente reflejada en su precio de mercado (es decir, la utilidad marginal del comprador marginal y la utilidad marginal del vendedor marginal serán la misma y, por tanto, podremos referirnos a la utilidad marginal de una mercancía en el conjunto del mercado, esto es, a su utilidad social única) (MasColell, Whinston y Green 1995, 327-328).

1.2.2. Comprobaciones experimentales de la teoría del valor subjetivo En 2002, Vernon Smith recibió el Premio Nobel de Economía por sus aportaciones a la economía experimental. La economía experimental consiste en utilizar «experimentos» para analizar cuestiones económicas. Un experimento es un procedimiento empírico que nos permite evaluar la validez de una teoría o hipótesis: si el experimento ha sido adecuadamente diseñado y sus resultados coinciden con los pronosticados por la teoría, entonces, bajo las condiciones en las que se ha realizado el experimento, la teoría queda reforzada; si sus resultados son contrarios a los pronosticados por la teoría, entonces, bajo las condiciones en las que se ha realizado el experimento, la teoría queda invalidada.

Uno de los experimentos económicos que le valieron el Nobel a Vernon

Smith iba dirigido a comprobar si las leyes de la oferta y la demanda bastaban para alcanzar un precio de equilibrio en ausencia de información perfecta entre compradores y vendedores (Smith 1962): es decir, si la acción individual motivada por las preferencias subjetivas de los individuos convergía espontáneamente en un precio de equilibrio. Para ello, Smith dividió a sus estudiantes en dos grupos: 11 compradores y 11 vendedores de una mercancía imaginaria. A cada uno de los compradores le entregó una carta con su predisposición máxima al pago por esa mercancía (el equivalente a su utilidad marginal) y a cada uno de los vendedores le entregó una carta con el precio mínimo exigido por esa mercancía (el equivalente a su coste marginal de producción). Cada comprador y cada vendedor sólo

conocían su propio precio máximo de compra o su propio precio mínimo de venta, de modo que la información no era pública para los estudiantes, pero Vernon Smith sí poseía toda la información necesaria para saber que el

precio teórico de equilibrio, dadas las predisposiciones máximas al pago y las peticiones mínimas de cobro que había asignado entre sus estudiantes, era de dos dólares por unidad y que la cantidad de unidades que maximizaba los intercambios posibles (y, por tanto el bienestar de los participantes) era de 6. Nótese, sin embargo, que en este experimento sólo existen predisposiciones máximas al pago y peticiones mínimas de cobro: no existen ni valores-trabajo, ni mercancías reproducibles, ni necesidades socialmente determinadas, de modo que, desde la perspectiva marxista, no debería haber ningún centro de gravedad hacia el que convergieran los valores de cambio; al contrario, los valores de cambio deberían ser puramente accidentales, aleatorios y anárquicos. En suma, la cuestión a comprobar en el experimento de Vernon Smith era la siguiente: ¿alcanzará la interacción descentralizada de compradores y vendedores, en ausencia de información perfecta entre las partes, un precio de equilibrio cercano al que pronostica teóricamente el modelo de oferta y demanda (aquel que la teoría del valor trabajo considera que no puede determinar precios estables de equilibrio en ausencia de valores)?

Durante una franja temporal de cinco minutos, cada estudiante

comprador podía anunciar al resto de los participantes un precio ofrecido al que estaba dispuesto a comprar y cada estudiante vendedor podía anunciar un precio pedido al que estaba dispuesto a vender: y tales propuestas de compra o de venta eran vinculantes para quienes las anunciaban (de modo que cualquier otro estudiante podía aceptar vender a tales precios ofrecidos o comprar a tales precios pedidos). En principio, cada estudiante debería tener fuertes incentivos a extremar la diferencia entre su predisposición máxima al pago y su precio ofrecido así como entre su exigencia mínima de cobro y su precio pedido: y es que la diferencia entre ambas magnitudes (que sería una aproximación a su bienestar como compradores o como vendedores) le era entregado a cada estudiante como recompensa tras el experimento. Por ejemplo, si un estudiante estaba dispuesto a pagar hasta 3 dólares por la mercancía y conseguía que alguien se la vendiera por 0,5 dólares, la diferencia (2,5 dólares) le era privadamente entregada como recompensa una vez finalizado el experimento. Intuitivamente, por tanto, cabría pensar que si los compradores tenían incentivos a anunciar precios ofrecidos muy bajos y los vendedores a anunciar precios pedidos muy altos, no habría

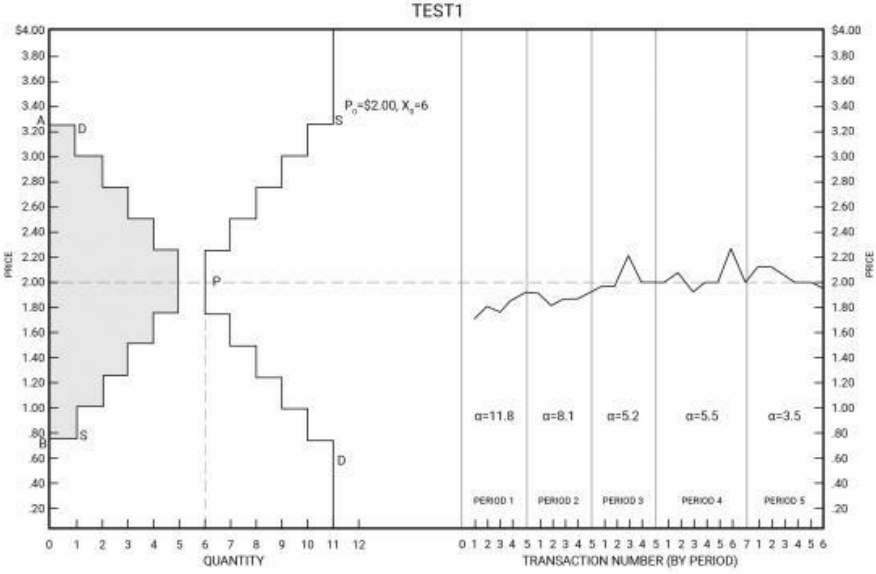
convergencia hacia el equilibrio.

Pero el resultado del experimento fue justo el opuesto: desde la primera ronda de negociaciones (franja de cinco minutos), los precios promedios a los que se efectuaban las transacciones bilaterales entre compradores y vendedores se acercaron mucho al precio teórico de equilibrio de 2 dólares.

Y, de hecho, en la quinta ronda de negociaciones, se intercambiaron seis unidades de la mercancía a un precio promedio fue de 2,03 dólares: es decir, justo lo que pronostica el modelo de oferta y demanda basado en predisposiciones marginales al pago (las cuales presuponen una cierta estructura de preferencias subjetivas) y exigencias mínimas de cobro (las cuales presuponen una cierta estructura de costes de producción que, en última instancia, son reducibles a costes de oportunidad).

En el siguiente gráfico, extraído del artículo original de Vernon Smith donde relata sus resultados experimentales, podemos observar, a la izquierda, la forma teórica de las curvas de oferta y de demanda del experimento y, a la derecha, el precio promedio así como el número de unidades intercambiadas en cada ronda de negociaciones. Recordemos que las formas teóricas de la oferta y de la demanda no eran conocidas para los estudiantes, pero ello no impidió que «emergiera», a través de sus interacciones basadas en preferencias individuales y descentralizadas, un fenómeno social (precio de mercado) equivalente al pronosticado por el modelo teórico.

Gráfico 1.4



Fuente: Smith (1962).

El experimento de Smith fue replicado con 15 configuraciones distintas (modificando las formas teóricas de las curvas de oferta y de demanda, el número de períodos de negociación o el número de participantes) y los resultados fueron similares en todos ellos: el precio promedio de las transacciones se aproximaba al precio teórico de equilibrio y la cantidad de mercancías intercambiadas acababa siendo igual a aquella que maximizaba el bienestar de consumidores y productores (es decir, apenas ocurrían intercambios con compradores con una predisposición máxima de pago inferior al precio teórico de equilibrio o con vendedores con una exigencia mínima de cobro superior al precio teórico de equilibrio).

Acaso se piense que la muestra del experimento de Smith, a pesar de haberse replicado en quince ocasiones, sigue siendo extremadamente reducida y que, por tanto, proporciona un escaso apoyo al modelo de oferta y de demanda como determinante de los precios de equilibrio. Pero más recientemente, Lin *et alii* (2020) han reproducido ese mismo experimento estandarizado en 2.000 grupos con alrededor de 20.000 estudiantes (5

compradores y 5 vendedores por grupo) y los resultados han sido enormemente similares a los de Smith. Es decir, que experimentalmente sí se verifica un modelo de determinación de precios basado no en el valor trabajo

de ninguna mercancía, sino en la interacción competitiva dentro del

mercado de las preferencias individuales de compradores y vendedores.

Lo anterior, empero, no tendría por qué suponer una enmienda a la totalidad de la teoría del valor trabajo, por un doble motivo. Por un lado, porque la teoría del valor de Marx presupone que las mercancías son reproducibles, cosa que no sucede en este experimento, de modo que el precio de equilibrio hallado dentro del experimento no tendría por qué coincidir con el precio de equilibrio que prevalecería en un mercado real según venga determinado por el valor trabajo de las mercancías reproducibles. Por otro, porque incluso en este experimento cabría interpretar que las peticiones mínimas de cobro de los vendedores están determinadas por el coste de producción de la mercancía intercambiada y ese coste de producción podría estar determinado por el valor (el cual, por consiguiente, ejercería su influencia sobre los precios de equilibrio). Sin embargo, este experimento sí refuta la idea de que sólo el valor-trabajo de las mercancías puede proporcionar un centro de gravedad que estabilice los precios de las mercancías: si las preferencias de los individuos que participan en los intercambios son suficientemente estables en el tiempo (o si, aun fluctuando, las fluctuaciones de las preferencias de algunos individuos se compensan con las fluctuaciones en las preferencias de otros individuos merced a la ley de los grandes números o, en todo caso, si no influyen en el precio pedido marginal o en el precio ofrecido marginal por tratarse de un mercado profundo), entonces los precios de equilibrio también serán estables en el tiempo. El centro de gravedad alrededor del cual orbiten los precios (lo que hemos llamado «precio teórico» en el modelo de Vernon Smith) no tiene por qué ser el valor trabajo de las mercancías: existen otros posibles centros de gravedad (las escalas de preferencias de los individuos) que son condición suficiente para posibilitar los intercambios y a su vez determinantes de la relación cuantitativa de esos intercambios.

1.2.3. Conclusión

En definitiva, de la jerarquía de preferencias de cada uno de los individuo pasamos a las cantidades ofertadas y demandadas de mercancías por parte de cada uno de los individuos y de esas cantidades ofertadas y demandadas en el conjunto del mercado pasamos no sólo al precio teórico de equilibrio de cada clase de mercancía (a saber, el precio al que la cantidad ofertada y

demandada de una mercancía se igualarían en el conjunto del mercado) sino el precio al que efectivamente se intercambian las

mercancías en simulaciones experimentales de intercambios (simulaciones que parten de escalas de preferencias que constituyen la base de esas cantidades ofertadas y demandadas). Tal precio, teórico y real, de equilibrio será tanto más estable cuanto más profundo sea el mercado y el mercado será tanto más profundo cuantos más intermediarios comerciales, compradores finales y vendedores finales haya; a su vez, ese precio de equilibrio tenderá a ser una buena aproximación a la utilidad social de esa mercancía, esto es, a la utilidad marginal que posee esa mercancía para cualquiera de los compradores y vendedores que participan en el mercado.

Por consiguiente, podemos explicar un resultado agregado (precio de mercado) como resultado emergente de las acciones individuales

descentralizadas de diversos agentes económicos movidos por sus escalas individuales de preferencias. No es necesario apelar al valor trabajo de las mercancías. Por ello, la proposición q también es falsa: la única característica común que comparten las mercancías intercambiadas, y que permite igualarlas en equilibrio en los intercambios, no es ser fruto del trabajo humano. Las mercancías también son bienes más o menos útiles para los distintos agentes que participan en los intercambios, de manera que esas mercancías pueden intercambiarse a unas ratios estables (no accidentales) que igualen, de acuerdo con esas escalas de preferencias individuales, la cantidad que cada parte consiente entregar con la cantidad que consiente recibir.

1.3. El determinante de los valores de cambio de las mercancías no es el tiempo de trabajo humano ($\neg r$)

Llegado a este punto, ya hemos explicado por qué el argumento que nos ofrece Marx para demostrar que las mercancías se han de intercambiar necesariamente a sus valores no es un argumento correcto ($p \wedge q \rightarrow r$): si las premisas son falsas, entonces la conclusión no queda probada a partir de tales premisas. Ahora bien, que esas premisas específicas sean falsas no implica que la conclusión también lo sea: quizá las mercancías sí se intercambien necesariamente según sus valores pero por razones distintas a las aducidas por Marx.

Nuestro propósito en este epígrafe es demostrar por qué la proposición r es falsa, es decir, demostrar por qué, al margen de cualquier razonamiento que trate de ofrecerse, no es verosímil que las mercancías se intercambien según sus valores-trabajo (salvo acaso en circunstancias muy excepcionales y poco relevantes) y por qué, en cambio, sí es verosímil que las mercancías se intercambien según sus utilidades marginales (en realidad, según sus utilidades sociales, esto

es, la utilidad marginal para el comprador y vendedor marginal de esa mercancía). Para ello, empezaremos mostrando los muy importantes problemas de los que adolece la teoría del valor trabajo para explicar los valores de cambio de las mercancías en el mundo real y, posteriormente, responderemos a las principales críticas que, desde el campo marxista, se han dirigido en contra de la validez de la teoría del valor subjetivo.

1.3.1. Los problemas de la teoría del valor trabajo

Hasta el momento hemos demostrado que la única característica social que comparten las mercancías, y en función de la que podrían llegar a ser igualadas en los intercambios, no es la de ser productos del trabajo humano, sino al menos *también* la de ocupar una posición dentro de la escala de preferencias de los distintos productores que las intercambian a través del mercado. Y la cuestión, por ende, es cuál de las dos teorías que hemos analizado —la teoría del valor trabajo o la teoría del valor subjetivo— posee un mayor poder explicativo de los precios que observamos en el mercado y requiere de un menor conjunto de supuestos simplificadores e irreales. ¿La teoría del valor trabajo o la teoría del valor subjetivo?

Empecemos constatando cómo un mismo gráfico de formación de

precios por intersección de la curvas de oferta y de demanda puede ser interpretado tanto desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo como desde la perspectiva de la teoría del valor subjetivo. El ejercicio nos ayudará a comprobar que, de entrada, ambas teorías pueden parecer igualmente verosímiles a la hora de explicar la formación de los precios de mercado.

Así, supongamos una mercancía con una curva de oferta perfectamente elástica (como la que suele prevalecer en el largo plazo, que es el horizonte temporal para el cual la teoría del valor trabajo pretende ser aplicable) que se enfrenta a diversos niveles de demanda.

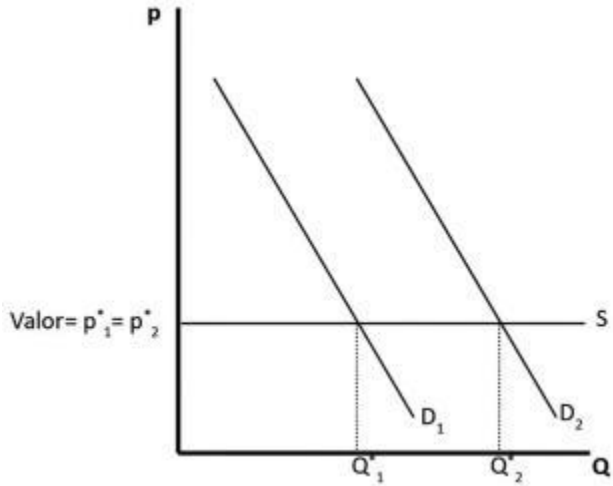


Gráfico 1.5

De acuerdo con la teoría del valor trabajo, en una economía de productores independientes, el precio de esta mercancía vendrá determinado por su valor, que no será más que la cantidad de horas de trabajo necesarias para producir nuevas unidades de esa mercancía: con independencia de cuál sea su demanda, su precio de equilibrio (su valor monetario) será el mismo.

Por ejemplo, si la producción de una onza de oro requiere de medio día de trabajo y un televisor tarda en fabricarse un día de trabajo, entonces el precio de un televisor será igual a 2 onzas de oro: la curva de oferta de televisores será horizontal a ese precio, lo que nos indicará que podemos producir cualquiera cantidad de televisores que deseemos recurriendo a una cantidad de trabajo social equivalente a la necesaria para fabricar 2 onzas de oro. En tal caso, la curva de demanda (cuánta cantidad de televisores quieren los consumidores adquirir según cuál sea el precio del televisor) no contribuirá a determinar el precio del televisor, sino únicamente la cantidad producida: el precio del televisor será el mismo (y vendrá determinado por su valor trabajo) con independencia de si la demanda es D1 o D2. Por tanto, el precio del televisor vendrá determinado exclusivamente por su valor trabajo (por su coste marginal de producción expresado en horas de trabajo socialmente necesarias). La teoría del valor trabajo de Marx no rechaza la lógica de la interacción entre oferta y demanda, sino que subordina al valor (trabajo) todo equilibrio que pueda alcanzarse entre la oferta y la demanda:

La oferta y la demanda no regulan nada salvo las fluctuaciones temporales en los precios de mercado. Podrán explicar por qué el

precio de mercado de una mercancía se ubica por encima o por debajo de su valor, pero nunca explicarán el valor en sí mismo […]. Oferta

y demanda se equilibran y dejan de actuar cuando el *precio de mercado* de una mercancía coincide con su *valor real* (Marx [1865] 1985, 118).

De acuerdo con la teoría del valor subjetivo, si la mercancía, a largo plazo, puede producirse a un coste monetario constante, entonces las preferencias subjetivas de los compradores no contribuirán directamente a determinar su precio, sino que éste vendrá determinado (como puede observarse en el gráfico) por ese coste monetario constante. Ahora bien, la utilidad marginal del comprador sí deberá igualarse con el precio de la mercancía, esto es, con ese coste marginal de producción constante: mientras la utilidad marginal de un televisor sea superior a su precio, el comprador seguirá adquiriendo televisores y, al incrementar la cantidad de televisores de los que dispone, entonces la utilidad marginal del televisor descenderá hasta ser igual o inferior a su precio. Ahora bien, que la utilidad marginal de los televisores no determine directamente el precio de los televisores no implica que la utilidad marginal no juegue ningún papel en la determinación de los precios, puesto que el coste monetario de los televisores no es más que el coste de oportunidad (expresado en términos monetarios) de producir televisores, es decir, la utilidad marginal de aquellas otras mercancías que dejan de producirse por el hecho de aumentar la producción de televisores.

Por ejemplo, si, para fabricar un televisor, he de adquirir factores productivos que tienen un coste de 2 onzas, entonces el precio del televisor será de 2 onzas: pero, ¿por qué esos factores productivos tienen un precio de 2 onzas? Pues porque otros productores estaban dispuestos a pagar 2 onzas (o casi 2 onzas) por ellos. ¿Y por qué esos otros productores estaban dispuestos a pagar 2 onzas (o casi 2 onzas) por ello? Pues porque sus compradores estaban dispuestos a pagar 2 onzas (o casi 2 onzas) por la mercancía que podía producirse con ellos: de ahí que los televisores sólo se produzcan si la utilidad marginal del televisor supera la utilidad marginal de otras mercancías que podrían haberse producido alternativamente con esos mismos factores productivos. Es decir, que aun cuando el precio de una mercancía esté determinado directamente por su coste monetario (en los casos en que su curva de oferta sea horizontal), ese coste monetario estará a su vez determinado, según la teoría del valor subjetivo, por la utilidad marginal de las mercancías que alternativamente podría haberse fabricado en su lugar (por su coste de oportunidad). La teoría del valor subjetivo no rechaza que, en equilibrio, la utilidad marginal de una mercancía deba ser igual al

coste marginal de esa mercancía, sino que pone de manifiesto que,

incluso esos costes marginales, son costes de oportunidad (es decir, utilidades marginales sacrificadas). En palabras de Eugen Böhm Bawerk, uno de los más insignes defensores de la teoría del valor subjetivo:

Existe una «ley de los costes» que está profundamente arraigada en la literatura económica y en la experiencia práctica […] que dice que el precio de mercado de los bienes que pueden reproducirse en cualquier cantidad tiende a largo plazo a converger con su coste de producción […]. Si el precio de mercado [de esos bienes libremente reproducibles] aumenta por encima de su coste, entonces la producción de ese bien resultará extremadamente provechosa para los empresarios […] de modo que la cantidad ofertada de ese bien se incrementará y, en conformidad con la ley de la oferta y la demanda, su precio bajará. […] ¿Entra esta ley en conflicto con nuestra ley [de la determinación de precios por la utilidad marginal]? No, no lo hace (Böhm-Bawerk

[1889] 1959, 248).

Así pues, meramente observando un gráfico de oferta y de demanda como el anterior no podemos dilucidar cuál de ambas teorías es la correcta: ambas son interpretaciones potencialmente válidas del gráfico y ambas teorías aceptan no sólo la lógica de la oferta y de la demanda, sino también del rol central que, en equilibrio, termina exhibiendo el coste marginal («ley de costes»). El principal desencuentro entre ambas teorías reside en si el valor (el coste en términos de horas de trabajo social) prevalece sobre la demanda o si la demanda prevalece sobre el valor.

De acuerdo con Marx, el valor evidentemente prevalecía sobre la demanda: desde su punto de vista, «¿cómo [iban a poder] las motivaciones modificar la ley del valor?» (Marx [1862-1863b] 1989, 281) si «la determinación de la demanda y de la oferta presupon[ía] la determinación del valor» (Marx [1862-1863b] 1989, 285). Es decir, que el valor determina la demanda y no la demanda al valor: la demanda —compuesta por las preferencias subjetivas de los agentes— no puede ejercer influencia alguna sobre el valor de las mercancías.

En cambio, de acuerdo con Böhm-Bawerk, el funcionamiento de la ley

de costes (precios de mercado determinados por costes de producción) sólo era un medio a través del cual la demanda (la utilidad marginal)

determinaba los precios:

Si por costes entendemos aquello que puede constituir un regulador completo del valor, es decir, costes como una suma de valores [«costes económicos»], entonces esos costes parecen menos definitivos que la utilidad marginal. Si, en cambio, por costes entendemos sólo gastos técnicos [valor trabajo, por ejemplo] —los cuales sin duda pueden ser más definitivos que la propia utilidad marginal—, entonces esos costes no actúan como los reguladores del valor a los que se refiere la ley de costes. Por consiguiente, en ningún

caso [los costes que gobiernen los precios de mercado] son más definitivos que la utilidad marginal (Böhm-Bawerk ([1892] 2002).

Meramente observando el gráfico no podemos resolver, pues, si el valor trabajo posee prioridad sobre el valor subjetivo o si el valor subjetivo posee prioridad sobre el valor trabajo. Sin embargo, partiendo de ese mismo gráfico sí seremos capaces de explicitar los supuestos simplificadores o erróneos que la teoría del valor trabajo se ve forzada a adoptar para que su interpretación sobre la determinación de los precios encaje con la realidad económica representada en el gráfico y en modificaciones realistas del mismo.

En particular, el mensaje central de la teoría del valor trabajo es que el precio de equilibrio de una mercancía no puede desviarse sostenidamente de su coste marginal de producción ($p = CM$), que ese coste marginal de producción es constante con independencia de la escala de producción, que ese coste marginal de producción puede expresarse mediante una cantidad homogénea de horas trabajadas ($CM =$ valor) y que, por último, esa cantidad homogénea de horas trabajadas no está determinada, o codeterminada, en ningún modo por las preferencias subjetivas de los agentes. En tal caso, el precio de equilibrio será igual al valor y ese valor únicamente y en última instancia estará determinado por el tiempo de trabajo necesario para producir una mercancía y no por las preferencias subjetivas de los agentes.

Esta exposición sufre, sin embargo, de seis problemas fundamentales:

a. La teoría del valor trabajo no puede explicar el precio de equilibrio de las mercancías no reproducibles.

b. La teoría del valor trabajo no puede prescindir del concepto de utilidad marginal para explicar la existencia de unidades

extramarginales de una mercancía.

c. La teoría del valor trabajo no puede explicar por sí sola el precio de equilibrio en ausencia de rendimientos constantes a escala.

d. La teoría del valor trabajo no puede explicar la formación de los precios de equilibrio en casos de producción conjunta.

e. La teoría del valor trabajo no puede explicar el precio de equilibrio de los bienes duraderos.

f. La teoría del valor trabajo no puede explicar, bajo supuestos mínimamente realistas, la conversión del tiempo de trabajo heterogéneo en tiempo de trabajo homogéneo.

Vamos a estudiar con más detalle cada uno de estos problemas de la teoría del valor trabajo y posteriormente aplicaremos la mayor parte de las críticas que efectuemos a la formalización algebraica de la teoría del valor trabajo de András Bróly (sección g).

a. La teoría del valor trabajo no puede explicar el precio de equilibrio de las mercancías no reproducibles

A igualdad de circunstancias, una teoría más general debería ser preferida sobre una teoría menos general: es decir, si la teoría A puede explicar *todo* lo que explica la teoría B y, además, otros fenómenos que la teoría B es incapaz de explicar, la teoría A será preferible a la teoría B. En este sentido, debemos empezar constatando que la teoría del valor subjetivo es capaz de explicar la formación de los precios de todas las mercancías —o, al menos, ésa es su pretensión desde el comienzo, luego analizaremos si son sólidas las críticas que se dirigen contra ella desde la teoría del valor trabajo—, mientras que la teoría del valor trabajo sólo es capaz —y sólo pretende explicar— los precios de las mercancías *reproducibles* mediante el trabajo humano —la propia teoría del valor trabajo acepta esa autolimitación desde el comienzo

—. Por consiguiente, la teoría del valor trabajo es una teoría menos general que la teoría del valor subjetivo.

Por ejemplo, Marx nos indica que objetos como el honor, la virtud, el

amor, la opinión, la ciencia o la conciencia (Marx [1847] 1976, 113) pueden adoptar la forma de mercancía si son comercializados por sus propietarios pero que, en tales casos, su precio no es una expresión de su valor; lo mismo ocurre con el precio de la tierra no cultivada, la cual no es una mercancía fruto del trabajo humano e igualmente tiene un precio que no depende de su valor (C1, 3.1, 197). Y también

podríamos incluir todos los bienes de segunda mano cuya utilidad se haya apreciado (objetos de coleccionista: no sólo grandes obras de arte, sino incluso una colección de cromos infantiles o un videojuego original de hace una década que se vendan en mercados de segunda mano) o depreciado con el paso del tiempo (deterioro por el uso) y que ya no sean reproducibles como tales (no es posible producir hoy bienes con una década de antigüedad, por ejemplo). En tales casos, y cualesquiera otros donde la mercancía no sea reproducible mediante el trabajo humano, la teoría del valor trabajo no resulta aplicable según el propio Marx. Pero si la ley del valor no rige para bienes no reproducibles, ¿cómo se determina en tales casos el precio de esos objetos que adoptan la forma de mercancía? En la medida en que tales bienes no son reproducibles, es decir, no son

mercancías cuya oferta sea susceptible de incrementarse a través de la competencia entre productores independientes dentro del mercado y, por tanto, su oferta sea inelástica ante su precio, se tratará de un supuesto que Marx denomina «precio de monopolio». ¿Cómo se determina, según el propio Marx, ese precio de monopolio? A través de la *valoración subjetiva* por parte del comprador:

Por precio de monopolio nos referimos a cualquier precio *determinado simplemente por el deseo y la capacidad del productor a pagar*, con independencia de cuál sea el precio de ese producto determinado por su precio de producción o por su valor (C3, 46, 910)

[énfasis añadido].

O también: «[el precio de monopolio es] un precio que sólo está limitado por el estado de la demanda, es decir, por la demanda respaldada por la capacidad de pagar» (Marx [1862-1863a] 1989, 542).

Es decir, existen bienes que adoptan la forma de mercancías (aquellas

no reproducibles mediante el trabajo humano) cuyo precio de equilibrio es independiente de su valor, ya sea porque directamente esos bienes carecen de valor (no son fruto del trabajo humano) o ya sea porque su precio puede elevarse permanentemente por encima de su valor (o de su precio de producción) dado que es imposible expandir su oferta hasta que se iguale con su valor. Que la teoría del valor trabajo sea incapaz de explicar la formación de los precios de las mercancías no reproducibles mediante el trabajo humano es problemático por cuanto se reconoce a sí misma como una teoría parcial y no general de los precios: por tanto, como decíamos, una

teoría con menor capacidad explicativa que la teoría del valor subjetivo (Schumpeter [1942] 2003, 24).

Asimismo, la aplicabilidad de la teoría del valor trabajo también se enfrenta a una limitación de tipo histórico o institucional: aunque Engels nos señala que la ley del valor resulta de aplicación universal desde que aparece por primera vez la mercancía en el año 6.000 antes de Cristo (C3, 1037), lo cierto es que, en ausencia de un mercado suficientemente integrado y de una competencia suficientemente intensa entre productores independientes, no existe ninguna tendencia a que los valores de cambio converjan a la ratio de valores de las mercancías intercambiadas. El propio Marx nos dice que, sin recurrencia y concurrencia de los intercambios, los valores de cambio exhiben un carácter puramente accidental y no pueden ser explicados en términos de equivalencias de valor, esto es, la ley del valor no resulta aplicable a esas condiciones:

Debemos dejar constancia de que, cuando los productos son inicialmente intercambiados como mercancías, la ratio cuantitativa a la que se intercambian es en principio *accidental*. Los productos son puestos como mercancías en la medida en que son intercambiables, es decir, expresiones de la misma cosa. Pero no por ello son puestos como equivalentes, dado que no contienen la misma cantidad de tiempo de trabajo. Sólo el intercambio recurrente y por tanto la reproducción elimina este carácter *accidental* (Marx [1862-1863] 1991, 13-14) [énfasis añadido].

Es decir, que la ley del valor no rige en aquella etapa histórica donde los mercados no estén suficientemente integrados como para que los valores de cambio estén a largo plazo determinados por los valores. Hasta entonces, los valores de cambio se determinan *accidentalmente*, sin que la teoría del valor trabajo sea capaz de explicarlos: pero la teoría del valor subjetivo *sí* es capaz de explicar no sólo la formación de precios dentro de mercados integrados, sino también en intercambios aislados sin recurrencia y concurrencia entre las partes (Böhm-Bawerk [1889] 1959, 217-218). Por tanto, de nuevo, la teoría del valor trabajo se reconoce a sí misma como una teoría con menor capacidad para explicar los precios de equilibrio que la teoría del valor subjetivo.

Sucede que, desde el punto de vista de Marx, la ley del valor y, por tanto, la teoría del valor trabajo es sólo el mecanismo para distribuir el trabajo social (y el fruto de ese trabajo social) dentro de una economía mercantil con división del trabajo entre productores independientes, de modo que ésta no desempeña ninguna función —ni

tiene sentido que la desempeñe

— fuera del ámbito de una economía mercantil y con respecto al reparto del trabajo social entre mercancías reproducibles a través de ese trabajo social.

De ahí que, para la teoría del valor trabajo, este ámbito explicativo más restringido de la teoría del valor trabajo frente a la teoría del valor subjetivo no sería un defecto de la teoría del valor trabajo sino una característica de la misma. No obstante, esta réplica tiene dos problemas.

Por un lado, es una réplica que sólo tiene sentido aceptando la propia validez de la teoría del valor trabajo: es decir, sólo si en una economía mercantil el trabajo social (y sus productos) se distribuye de acuerdo con el valor de las mercancías —y no, por ejemplo, a través de la utilidad marginal de cada mercancía— estaríamos ante una réplica correcta. Si existen otras modalidades de determinar la distribución social del trabajo de los productores independientes dentro de una economía capitalista, entonces esa especificidad socio-histórica de la teoría del valor trabajo no sólo invalidaría esa teoría como explicación concreta de la formación de precios dentro del

capitalismo, sino que también invalidaría la propia elaboración de restringidas leyes económicas sobre la formación de los precios que sólo sean aplicables históricamente al capitalismo y al caso de las mercancías reproducibles mediante el trabajo humano. Dicho de otro modo, si la teoría del valor subjetivo fuera correcta y lo fuera no sólo con respecto a las mercancías reproducibles mediante el trabajo humano dentro del

capitalismo, sino con respecto a las mercancías no reproducibles mediante el trabajo humano y respecto a las mercancías fuera del capitalismo, la teoría del valor trabajo sería una teoría de la formación de precios —y, por tanto, de la distribución del trabajo social— que desde su misma concepción se equivocaría al delimitar excesiva e innecesariamente su objeto de estudio (y lo limita porque carece de capacidad explicativa fuera de esos límites).

Por otro lado, aun cuando aceptemos la limitación de la aplicabilidad de la ley del valor al caso de las mercancías reproducibles por el trabajo humano dentro de un mercado competitivo, la teoría del valor trabajo se topa con otro problema: no existe un criterio *no subjetivista* para determinar cuándo una mercancía es o no es reproducible mediante el trabajo humano y por la competencia.

En principio, por mercancía reproducible en un mercado competitivo deberíamos entender aquella *clase* de mercancía que puede ser reproducida por cualquier productor independiente. Si una clase de mercancía sólo puede ser producida por un único productor (o por un grupo reducido de productores), nos hallaremos ante un mercado monopolístico u

oligopolístico: mercados en los que los productores tienen incentivos a restringir la oferta de la mercancía que sólo ellos son capaces de producir para así elevar su precio de mercado por encima de su valor. Es decir, los precios de equilibrio en mercados monopolísticos u oligopolísticos son nuevamente casos de lo que Marx llama «precios de monopolio» y sobre los que él mismo admite que la teoría del valor trabajo no es aplicable.

Ahora bien, para determinar si una clase de mercancía X, fabricada por el productor independiente a, puede ser a su vez producida por otros muchos productores independientes (llamémoslos b, c, d, e, f, g…) deberemos previamente determinar si la mercancía que son capaces de fabricar esos otros productores independientes (llamémosla mercancía Y) pertenece a *exactamente la misma clase* que la mercancía X que fabrica el producto independiente a (es decir, si X = Y). Por ejemplo, Apple produce un teléfono móvil iPhone, mientras que Samsung produce un teléfono móvil Samsung

Galaxy, ¿el teléfono móvil que produce Samsung puede considerarse la misma mercancía que el teléfono móvil que produce Apple? Si el teléfono móvil iPhone no es idéntico al teléfono móvil Samsung Galaxy, entonces Samsung no será capaz de reproducir la mercancía que fabrica Apple, de modo que el precio de equilibrio de los teléfonos móvil iPhone no tendría por qué estar regulado por la ley del valor (precio de equilibrio igual a coste de reproducción en términos de horas de trabajo social): Apple podría escoger ubicar el precio de mercado de los iPhone sostenidamente por encima de su valor sin que Samsung (u otras compañías) pudiesen incrementar competitivamente su oferta para asegurar que el precio de equilibrio converge con su coste marginal de producción. Si, en cambio, ambos teléfonos móviles (y muchos otros de muchos otros fabricantes) son considerados idénticos, el teléfono móvil de Apple sí sería una mercancía reproducible competitivamente en el mercado. ¿Y cuál es el criterio para determinar si las mercancías fabricadas por dos productores distintos pertenecen a la misma clase de mercancías?

Desde la perspectiva de la teoría subjetiva del valor, el criterio es muy simple: si los compradores consideran *subjetivamente* que dos

mercancías, X

e Y, son idénticas (que sirven indistintamente para satisfacer sus fines), entonces esas dos mercancías son la misma mercancía. O de un modo más

amplio, si el productor a puede producir la mercancía reproducible V, el productor b puede fabricar la mercancía reproducible W, el productor c puede fabricar la mercancía reproducible X, el productor d puede fabricar la mercancía reproducible Y y el productor e puede fabricar la mercancía reproducible Z, y los consumidores perciben subjetivamente que V = W = X

= Y = Z, entonces todas esas mercancías formarán parte de una misma clase de mercancía que será reproducible en condiciones competitivas.

Técnicamente, diremos que esas distintas mercancías son «sustitutos perfectos» entre sí. Pero para determinar si dos o más bienes son sustitutos perfectos entre sí (y, por tanto, si pertenecen a la misma *clase* de mercancía) no queda otra que recurrir a las preferencias subjetivas de los agentes económicos con respecto a cada uno de esos bienes: si dos o más bienes le sirven a un agente económico para satisfacer exactamente los mismos fines (o fines distintos pero que tengan exactamente la misma utilidad), entonces esos bienes serán *desde su perspectiva subjetiva* sustitutos perfectos entre sí.

Más en concreto, diremos que dos bienes son sustitutos perfectos —

mercancías que pertenecen a una misma clase— si la relación entre sus

UM_X/UM_Y

utilidades marginales (

) es constante.4 Es decir, si dos bienes X e Y

son percibidos como el *mismo bien*, disponer de mayor o menor cantidad del bien X variará simultáneamente la utilidad marginal del bien Y en la misma medida… porque son el mismo bien (dicho de otro modo, podemos cambiar

la combinación en la que demandamos X e Y sin que ello origine ningún cambio alguno en sus utilidades marginales relativas). Si dos

mercancías no son sustitutos perfectos, entonces la ratio de sus utilidades marginales no será constante (cuanto menos constante sea, menos sustitutivos son).

Pues bien, ése es el criterio de la teoría del valor subjetivo para determinar si dos mercancías pertenecen a la misma clase. Pero, ¿cuál es el criterio *no subjetivista* de la teoría del valor trabajo para determinarlo? ¿Es posible determinar *objetivamente* si dos mercancías son idénticas para el consumidor al margen de cuál sea su opinión *subjetiva* sobre si son o no son idénticas respecto a su escala de preferencias? Apelar a las características y estructura material de ambos bienes (a sus propiedades objetivas como valores de uso) no es suficiente, puesto que si los consumidores en el mercado no tratan dos mercancías como idénticas entonces, por mucho que el científico social se empeñe en que son mercancías de la misma clase, sus precios divergirán de sus valores porque se comportarán como precios de monopolio. Por seguir con un ejemplo similar al anterior: unas zapatillas «de marca» versus unas zapatillas con una marca no socialmente reconocida no tendrán el mismo precio de equilibrio en el mercado y no lo tendrán porque los compradores las tratarán subjetivamente como mercancías distintas *aun cuando* su valor trabajo sea idéntico.

Para poder determinar si una determinada clase de mercancía es reproducible competitivamente, la teoría del valor trabajo necesita previamente determinar si el resto de los productores son capaces de producir *sustitutos perfectos* de esa mercancía y, para ello, no tiene otro remedio que recurrir al concepto de utilidad marginal que la teoría del valor trabajo desdeña. Por tanto, sin utilidad marginal no podemos determinar cuán perfectamente sustituible es una mercancía por las mercancías que fabrica la competencia ni, por ende, si una determinada clase de mercancía es reproducible en el conjunto del mercado o no lo es.

Pero imaginemos que la teoría del valor trabajo consigue de alguna forma hallar un criterio objetivo (no basado en la subjetividad de las preferencias relativas de los agentes) para determinar si dos mercancías son o no sustitutos perfectos y, por tanto, si una mercancía es competitivamente

reproducible en el conjunto del mercado. En ese caso, siguen subsistiendo dos problemas.

Primero, una parte del marxismo —inspirándose en Marx— sostiene que actualmente nos hallamos en una etapa caracterizada por el

«capitalismo monopolista», es decir, no un capitalismo con una fuerte presencia de empresas que compiten entre sí, sino un capitalismo basado en grandes monopolios. Como digo, fue Marx quien sostuvo que, conforme el capitalismo fuera desarrollándose, los capitales se irían centralizando en cada vez menores manos, lo cual podría implicar la conformación de monopolios u oligopolios sectoriales que redujeran la intensidad de la competencia (pero no lo implica necesariamente, porque incluso con pocas empresas puede mantenerse una competencia feroz [Baumol 1982]). Pues bien, si, como ya hemos expuesto, la teoría del valor trabajo sólo es aplicable para las mercancías reproducibles competitivamente en los mercados, la creciente monopolización de las economías capitalistas nos llevaría a que la teoría del valor trabajo se fuera volviendo —según los propios presupuestos de la teoría del valor trabajo— menos aplicable para las economías capitalistas modernas.

En este sentido, es llamativo que uno de los grandes defensores de la teoría marxista del valor trabajo, Rudolf Hilferding —quien en 1904 escribió una famosa defensa de la teoría del valor trabajo, *La crítica de Böhm-Bawerk a Marx*, donde pretendía refutar a uno de los grandes defensores de la época de la teoría del valor subjetivo, Eugen Böhm-Bawerk— también fuera uno de los principales pensadores marxista en teorizar sobre las crecientes tendencias monopolizadoras del capitalismo. En 1910, Hilferding publicó su libro más importante, *El capitalismo financiero,* en el que sostenía que «el rasgo más característico del capitalismo "moderno" son esos procesos de concentración que, por un lado, "eliminan la libre competencia"

a través de la formación de cárteles y trusts, y por otro, establecen una relación íntima entre el capital industrial y el capital bancario» (Hilferding

[1910], 1981 21). ¿Y cómo pretendía Hilferding compatibilizar la teoría del valor trabajo con su teoría del capitalismo crecientemente monopolista? *No lo pretendía*. Hilferding era muy consciente de que las tendencias monopolistas del capitalismo moderno (principios del siglo XX), en la medida en que suprimieran las dinámicas competitivas de los mercados, implicaban que la teoría del valor trabajo resultara crecientemente

inaplicable y que, en cambio, los precios dependieran cada vez más de un factor *subjetivo* como la demanda:

Allí donde prevalecen los precios de monopolio, el factor indeterminado e incalculable es la demanda. Es imposible decir cómo

responderá la demanda ante un incremento del precio. El precio de monopolio puede establecerse empíricamente, pero su nivel adecuado no puede ser aprehendido de un modo teóricamente objetivo, *sino sólo de manera psicológica y subjetiva*. Por esta razón, la escuela de economía clásica, en la que también incluyo a Marx, excluyó el precio de monopolio de su análisis, es decir, el precio de los bienes cuya oferta no puede incrementarse a voluntad. En cambio, el objeto favorito de análisis de la escuela psicológica [la Escuela Austriaca] es «explicar» los precios de monopolio, algo que hace considerando que todos los precios son precios de monopolio sobre la base de que todos los bienes tienen una oferta limitada.

Los economistas clásicos conciben el precio como la expresión del carácter anárquico de la producción social, pero el nivel de precios depende de la productividad social del trabajo. *Sin embargo, la ley objetiva de los precios sólo puede funcionar a través de la competencia*. Si las combinaciones monopolísticas acaban con la competencia, también eliminan al mismo tiempo el único mecanismo a través del cual la ley objetiva de los precios puede prevalecer. Los precios dejan de ser una magnitud objetivamente determinada y se convierten […] [en algo] subjetivo antes que objetivo, algo arbitrario y accidental en lugar de una necesidad que es independiente de la voluntad y el deseo de las partes implicadas. Parece que las concentraciones monopolísticas, si bien confirman la teoría marxista de la concentración [centralización de capitales], *al SYB tiempo también tienden a socavar su teoría del valor* (Hilferding [1910] 1981, 227-228) [énfasis añadido].

Por consiguiente, cuanto menos competitivo se vaya volviendo el capitalismo, menos relevante irá volviéndose la teoría del valor trabajo y más importancia irá cobrando la teoría del valor subjetivo para explicar la formación de los precios… según los propios presupuestos de la teoría del valor trabajo. De modo que aquellos marxistas que sostengan que a día de hoy vivimos en una etapa de capitalismo altamente monopolista —donde la competencia ha desaparecido— también deberían, al mismo tiempo, abandonar la teoría del valor trabajo y abandonar la teoría del valor subjetivo (los otros marxistas que, como Shaikh [2016, 259-326] consideren que la centralización de capitales intensifica la competencia, no tendrían por qué hacerlo). El único supuesto que permitiría a esos marxistas seguir compatibilizando la anulación de la competencia dentro de cada sector económico con la teoría del valor trabajo (que requiere de competencia dentro de cada sector económico) sería el de que todas las clases de mercancías son sustitutos perfectos entre sí: es decir, que aunque exista un monopolio en la producción de carne de vacuno y un monopolio en la producción de automóviles, los compradores serán

indiferentes entre carne

de vacuno y automóviles, de modo que, si la carne de vacuno se vende a un precio de mercado superior a su valor, los compradores de carne de vacuno aumentarán proporcionalmente su demanda de automóviles (lo que llevará o a que el productor de carne de vacuno aumente la producción hasta igualar su precio de mercado a su valor o a que haga lo propio el productor de automóviles). Obviamente, tal pretensión de que todas las mercancías son sustitutos perfectos entre sí es profundamente irreal en la medida en que no todas sirven para satisfacer las mismas necesidades humanas: y si no todas las mercancías tienen sustitutos perfectos pero todas ellas se producen en régimen de monopolio, entonces los precios de mercado de aquellas menos sustitutivas no se igualarán a largo plazo a sus valores.

Segundo, aun cuando no hubiésemos entrado de lleno en la etapa del capitalismo monopolista donde la competencia se hallara anulada, la teoría del valor trabajo sigue enfrentándose a otro problema a la hora de enfrentarse al problema de la sustitutividad de las mercancías. En concreto:

¿qué sucede con las mercancías que no tienen sustitutos perfectos pero sí sustitutos cercanos? Es decir, ¿qué sucede con las mercancías que son *parcialmente* o incluso cuasi-perfectamente sustituibles pero no perfectamente sustituibles? Démonos cuenta de que la práctica totalidad de las mercancías en una economía capitalista son parcial o cuasi-perfectamente sustituibles: por ejemplo, este libro que ahora mismo está usted leyendo no es *perfectamente* sustituible por ninguno otro libro de ningún otro escritor (no digamos ya si además contara con una dedicatoria del autor, en cuyo caso ni siquiera sería sustituible por otras copias de este mismo libro), de modo que, en principio, parecería que la editorial puede fijar monopolísticamente su precio al margen de cuál sea su valor; pero ciertamente este libro sí es parcialmente sustituible por muchos otros libros de otras editoriales, con lo que el poder de mercado de la editorial no es absoluto (si establece un precio muy por encima de su coste de producción, entonces los consumidores comprarán otros libros cuyo precio se halle más cerca de su coste de producción).

Pues bien, ¿qué ocurre con esas mercancías que sólo son parcialmente

sustituibles? ¿Les resulta aplicable la teoría del valor trabajo o, al no ser totalmente reproducibles, quedan fuera del ámbito de aplicación de la misma? ¿Les resulta aplicable la teoría del valor trabajo sólo en la parte en que son reproducibles y en la parte en que no son

reproducibles debemos utilizar la teoría del valor subjetivo? En este último caso, sería insostenible

decir que el valor determina, sin influencia alguna de las preferencias subjetivas, el precio de equilibrio de las mercancías: para todas las mercancías no perfectamente reproducibles por la competencia (casi todas en un mercado moderno), las preferencias subjetivas desempeñarían algún papel en la formación del precio de equilibrio.

En el mejor de los casos, la teoría del valor trabajo ha de reconocer que necesita ser complementada por la teoría del valor subjetivo en la práctica totalidad de las situaciones y que esa complementación llevará a que los precios sean codeterminados por las preferencias subjetivas de los agentes; en el peor, no le queda sino reconocer que la teoría del valor trabajo no es aplicable en un mundo en el que la sustituibilidad, y por tanto la reproducibilidad competitiva, de las mercancías es una cuestión *subjetiva* y afecta a la práctica totalidad del mercado (por ejemplo, los servicios personales no son en casi ningún caso sustitutos perfectos: el peluquero del barrio, desde la perspectiva del cliente, no tiene por qué proporcionar exactamente el mismo servicio que el peluquero de la ciudad de al lado, tanto por la ubicación respecto al consumidor cuanto por el trato personal o incluso por la calidad percibida del corte de pelo). Nótese, por cierto, que la teoría del valor subjetivo no se expone a ninguno de estos problemas o contradicciones dado que explica del mismo modo la formación de los precios de equilibrio en los bienes reproducibles y en los bienes no reproducibles, de modo que la cuestión de la reproducibilidad es *irrelevante* a la hora de determinar si la teoría del valor subjetivo es aplicable o no lo es (en todos los casos será aplicable: lo que acaso cambiará es el específico precio de equilibrio determinado en cada uno de los casos).

No sólo eso. Incluso si dejamos de lado todos los problemas anteriores, el mero hecho de que Marx reconozca que, en el muy relevante caso de las mercancías no reproducibles o no enteramente reproducibles, el precio de equilibrio queda determinado por «el deseo y la capacidad de pago» del consumidor, ya supone un reconocimiento implícito de que la teoría del valor subjetivo sí tiene una capacidad explicativa propia: para Marx, allí donde no rige la teoría del valor trabajo, rige la teoría del valor subjetivo, es decir, rige la demanda basada en las preferencias marginales de pago de los consumidores. Y si la teoría del valor subjetivo es capaz de explicar, al menos en algunos casos, la formación de los precios de equilibrio, ¿por qué descartar de entrada que también pueda explicarlos, o al menos influir en

ellos, en aquellos casos en los que las mercancías sí son reproducibles por la competencia?

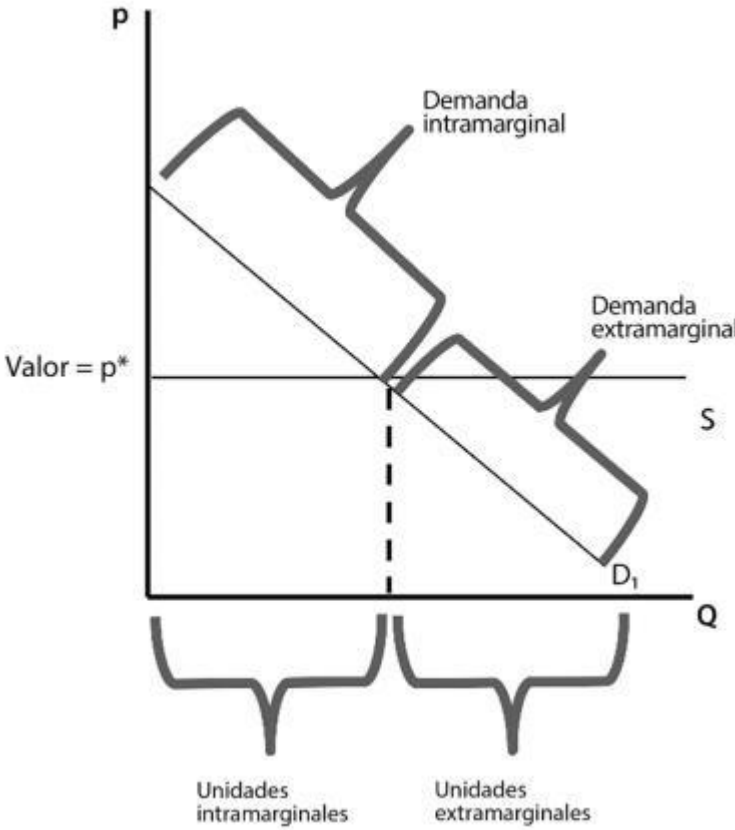
La razón que suele alegarse contra esto último ya la hemos expuesto: Marx está presuponiendo una curva de oferta a largo plazo perfectamente elástica; es decir, que a largo plazo es posible producir cualquier cantidad de una mercancía a un número constante de horas de trabajo humano. Y bajo ese supuesto, la demanda no determinaría directamente el precio de equilibrio de ninguna mercancía, pues éste dependería únicamente de su coste marginal de producción. Pero, tal como explicaremos en las siguientes críticas, ni siquiera podemos excluir la relevancia de la teoría del valor subjetivo para el muy restrictivo caso de las mercancías completamente reproducibles por la competencia.

b. La teoría del valor trabajo no puede prescindir del concepto de utilidad marginal para explicar la existencia de unidades

extramarginales de una mercancía

De acuerdo con la teoría del valor trabajo, el precio de equilibrio de una mercancía enteramente reproducible mediante el trabajo humano vendrá determinado por su valor y, por tanto, la utilidad marginal no afectará en absoluto a su precio sino sólo a la cantidad producida. Desde esta perspectiva, la utilidad de la mercancía sólo es relevante en términos binarios: la tiene o no la tiene. Si un objeto no es útil, no podrá ser mercancía y carecerá de valor; si un objeto es útil (y adicionalmente es fruto del trabajo humano y se oferta en el mercado), será mercancía y tendrá valor. La escala de preferencias o, lo que es lo mismo, la utilidad *en el margen* (que el objeto posea mayor o menor utilidad) ni siquiera merece consideración analítica alguna para el marxismo: no sirve de nada. Tanto las mercancías muy útiles como las muy poco útiles ven determinado su precio de equilibrio por su valor y al margen de si la mercancía es muy útil o muy poco útil. La demanda no influye sobre el precio y sólo importa para determinar la cantidad producida de una mercancía.

Pero esta exposición tiene un primer problema: no es capaz de proporcionar un criterio no subjetivista o, mejor dicho, no margiutilitarista (no basado en la utilidad marginal) que nos permita distinguir aquellas unidades de una mercancía reproducible que sí se regulan por la ley del valor de aquellas unidades de esa misma mercancía reproducible que no se regulan por la ley del valor. El primer tipo de unidades de una mercancía (reproducible) serán las llamadas unidades intramarginales y el segundo tipo,



las unidades extramarginales. Pero, ¿qué son exactamente las unidades intramarginales y las unidades extramarginales?

En la producción de cualquier mercancía, existen unidades útiles que se producen y unidades que siguen siendo útiles pero que, pese a ser útiles, no se producen porque su utilidad marginal es *inferior* a su coste de oportunidad. Las primeras reciben el nombre de unidades intramarginales y las segundas de unidades extramarginales. Más en particular, aquellas unidades cuya utilidad marginal es superior al precio de equilibrio son unidades intramarginales: se producen porque el consumidor está dispuesto a pagar por ellas más que su coste de oportunidad en términos monetarios. En cambio, aquellas unidades cuya utilidad marginal es inferior al precio de equilibrio son unidades extramarginales: no se producen porque el consumidor no está dispuesto a pagar por ellas más que su coste de oportunidad. Lo podemos representar en el siguiente gráfico:

Gráfico 1.6

La distinción entre unidades intramarginales y unidades

extramarginales es importante para la teoría del valor trabajo, puesto que

ésta sólo resultará aplicable a las unidades intramarginales (sólo ellas se venderán a sus valores). En cambio, las unidades extramarginales no llegarán a producirse (de modo que su valor será cero) o, si se llegaran a producir, reducirían el precio de todas las unidades de la mercancía por debajo de sus valores (puesto que tendrían que venderse a un precio de mercado lo suficientemente bajo como para que emerjan compradores que las quieran adquirir). El propio Marx, sin emplear ese lenguaje, es explícito al respecto:

Si [una] mercancía concreta se produce en una cantidad que rebasa el límite de las necesidades sociales [si se producen unidades extramarginales], se derrocha una parte del tiempo de trabajo social y esa masa de mercancías representa en el mercado una cantidad mucho menor de trabajo social que la que realmente encierra […]. Estas mercancías tienen que venderse, en consecuencia, por menos de su valor de mercado, e incluso puede que quede sin venderse una parte de ellas (C3, 10, 288-289).

Si se producen unidades extramarginales, la ley del valor no rige con respecto a la totalidad de esa clase de mercancías (el conjunto de esas mercancías se venden por debajo de su valor de mercado): el trabajo dirigido a fabricar esas mercancías es «trabajo que [los productores de esa mercancía] hicieron de más y que queda de su cuenta: la sociedad no paga ese trabajo "excesivo"» (Martínez Marzoa 1983, 57). Por tanto, la teoría del valor trabajo necesita un criterio no subjetivista para determinar qué unidades son intramarginales y cuáles son extramarginales: sin ese criterio no margiutilitarista, la teoría del valor trabajo es incapaz de limitar objetivamente su ámbito de aplicación y, por tanto, su aplicabilidad total o parcial en la formación de los precios.

¿Posee la teoría del valor trabajo un criterio no margiutilitarista para distinguir entre mercancías intramarginales y extramarginales? No, en este caso se dedica a reciclar el mismo criterio binario que emplea para determinar si un objeto es un valor de uso o no lo es: si el objeto es socialmente útil, es un valor de uso (y podrá llegar a revestir la forma de mercancía); si el objeto no es socialmente útil, no será un valor de uso ni, por tanto, mercancía. Releamos cómo Marx define las unidades

extramarginales de una mercancía: «Si [una] mercancía concreta se produce en una cantidad que rebasa el límite de las necesidades

sociales…» (C3, 10, 288). Es decir, que las unidades extramarginales serían unidades no útiles, que no satisfacen ninguna necesidad social.

Mas este criterio es incorrecto: las unidades extramarginales siguen siendo objetos útiles para los consumidores pero son objetos *menos útiles* que la cantidad de dinero que los consumidores han de ofrecer a cambio, es decir, son *menos* útiles que otras mercancías que alternativamente podrían haberse producido con esa suma de dinero. O expresado de otro modo: si el precio de la mercancía fuera menor, parte de esas unidades extramarginales pasarían a ser intramarginales… sin necesidad de que las preferencias de los consumidores hayan cambiado respecto a la utilidad social de la mercancía.

No es que la reducción del precio las vuelva útiles: es que ya eran útiles pero no lo suficientemente útiles como para que a los consumidores les compensara pagar ese precio.

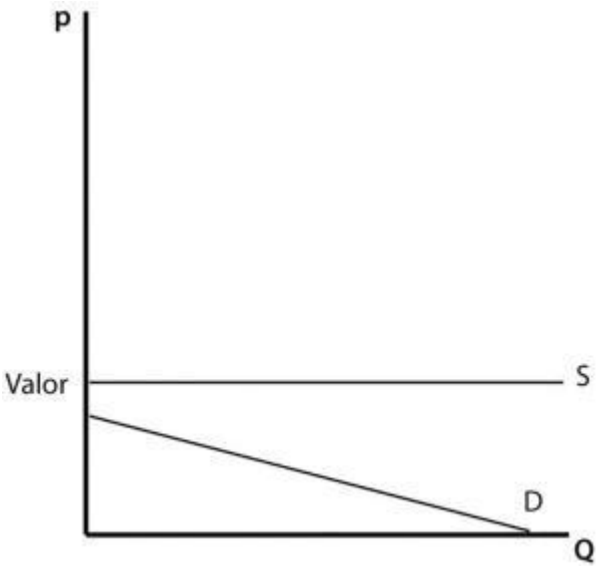
Para la teoría subjetiva del valor, en cambio, esta distinción entre unidades intramarginales y unidades extramarginales es trivial: las unidades cuya utilidad *en el margen* supera su coste de oportunidad (su precio de mercado) son unidades intramarginales y las unidades cuya utilidad *en el margen* es inferior a su coste de oportunidad son unidades extramarginales.

Pero, ¿cómo distingue la teoría del valor trabajo entre unidades extramarginales y unidades inframarginales sin recurrir al concepto de escala de preferencias y de utilidad marginal? El problema no sólo es que históricamente no haya desarrollado ningún criterio no margiutilitarista para hacerlo, sino que no puede desarrollarlo.

La teoría del valor trabajo únicamente puede señalar que, en el caso de las unidades extramarginales, el precio que están dispuestos a pagar los consumidores por una mercancía es inferior a su precio de equilibrio, es decir, a su valor. ¿Pero de qué depende que un consumidor esté dispuesto a pagar un precio mayor o menor por una mercancía? De su *mayor o menor* utilidad *en el margen*. Expresado de otro modo: podría ser cierto que a la teoría del valor trabajo le resultara posible explicar la pendiente negativa de la curva de demanda sin apelar al concepto de escala de preferencias y de utilidad marginal (analizaremos esta cuestión más adelante en este mismo capítulo, sin embargo ya adelantamos la conclusión: tampoco puede hacerlo), pero desde luego no le es posible explicar el punto de corte de la curva de demanda con la curva de oferta (si estamos dispuestos a pagar más o menos dinero por las unidades iniciales de una

mercancía) sin incorporar el concepto de utilidad *marginal* (de rangos de utilidad).

De hecho, y por ilustrar claramente este último punto, podría haber bienes cuya curva de demanda estuviera enteramente por debajo de su curva



de oferta: y, en ese caso, sería irrelevante que pudiéramos explicar la pendiente negativa de la curva de demanda sin apelar a la utilidad marginal; lo relevante es que no seríamos capaces de explicar por qué el punto de corte de la curva de demanda (la máxima predisposición al pago por las primeras unidades de la mercancía) se ubica por debajo del precio de esa mercancía: es decir, no podríamos explicar por qué todas las unidades de esa mercancía son extramarginales y la ley del valor por tanto no les resulta aplicable (de nuevo, no es que esos bienes no sean socialmente útiles: lo son pero no menos útiles que el precio que es necesario pagar por ellos).

Gráfico 1.7

Como decíamos, si la teoría del valor trabajo se limita a decir que las unidades intramarginales de una mercancía son aquellas para las que los consumidores están dispuestos a pagar un precio superior a su valor monetario, simplemente está omitiendo responder de qué depende que los consumidores estén dispuestos a pagar un mayor o menor precio por esas unidades de esa mercancía. Y evidentemente esa mayor o menor

predisposición al pago de un consumidor depende de su utilidad marginal (muchos marxistas sostendrán que la mayor o menor predisposición al pago dependerá *también* de sus ingresos monetarios: pero incluso en ese caso, que analizaremos más adelante, la utilidad marginal sigue siendo imprescindible *junto con los ingresos monetarios* para determinar la predisposición al pago de un agente).

Ahora bien, si incorporáramos el concepto de utilidad marginal dentro del marco de la teoría del valor trabajo para distinguir entre unidades intramarginales y unidades extramarginales, todo el marco de la teoría del valor trabajo se vendría abajo. Si «unidad intramarginal es aquella unidad de una mercancía cuya predisposición al pago supera su valor» y esta última definición equivale a que «unidad intramarginal es aquella unidad de una mercancía cuya utilidad marginal supera el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para producirla», ¿tiene algún sentido comparar la utilidad de un bien con su tiempo de trabajo? La utilidad de un bien podrá compararse con la utilidad de otro bien o, alternativamente, el tiempo de trabajo necesario para producir un bien podrá compararse con el tiempo de trabajo necesario para producir otro bien. Pero la utilidad de un bien no puede compararse con su tiempo de trabajo porque son variables cualitativamente distintas: del mismo modo que no es posible comparar unidades de longitud con unidades de capacidad, tampoco es posible comparar la utilidad con el tiempo de trabajo socialmente necesario.

Siendo así, la teoría del valor trabajo sólo contará con dos reinterpretaciones para la anterior definición de «unidad intramarginal»: o bien «unidad intramarginal es aquella unidad de una mercancía para la que el tiempo de trabajo incorporado en la cantidad de dinero *que está dispuesto a pagar* el consumidor por ella es inferior al tiempo de trabajo necesario para producir esa unidad de mercancía» o bien «unidad intramarginal es aquella unidad de una mercancía cuya utilidad es inferior *a la utilidad* del tiempo de trabajo necesario para producirla». En ambos casos, la teoría del valor trabajo necesita *subjetivizar*, con criterios margiutilitaristas, el valor trabajo del dinero o del tiempo de trabajo para distinguir unidades intramarginales de unidades extramarginales: en el primer caso, porque el consumidor estará dispuesto a pagar una mayor o menor cantidad de dinero según cuál sea la utilidad marginal de la mercancía y según cuál sea la utilidad marginal del dinero; en el segundo caso, porque estamos comparando la utilidad marginal de la mercancía con la utilidad marginal del tiempo de trabajo necesario para fabricarla.

En suma, la teoría del valor trabajo no puede diferenciar entre

unidades intramarginales y extramarginales de una mercancía sin apelar a la teoría del valor subjetivo y, más en concreto, a la utilidad marginal: por tanto, ni siquiera puede determinar cuándo la ley del valor es aplicable, o no lo es, a una determinada clase de mercancía reproducible por la competencia (pues

la ley del valor sólo es aplicable para las unidades intramarginales). En este caso, darle un tratamiento binario a la utilidad no le sirve a la teoría del valor trabajo: por necesidad hay que razonar usando rangos de utilidad. En concreto, las unidades intramarginales serán aquellas cuya utilidad marginal sea superior a su coste marginal de producción (a su coste de oportunidad) y las unidades extramarginales aquellas cuya utilidad marginal sea inferior a su coste marginal de producción (a su coste de oportunidad).

c. La teoría del valor trabajo no puede explicar por sí sola el precio de equilibrio en ausencia de rendimientos constantes a escala

Es verdad que, cuando el coste de producción de una mercancía es constante con independencia de la cantidad producida (rendimientos constantes a escala) y cuando nos estamos refiriendo a las unidades intramarginales de una mercancía, el precio de equilibrio de (las unidades intramarginales de) esa mercancía será independiente de su utilidad marginal: si la utilidad marginal supera el coste marginal de producción, la oferta de la mercancía aumentará hasta que su utilidad marginal disminuya y se vuelva igual a su coste de producción; si la utilidad marginal es inferior a su coste marginal de producción, la oferta se reducirá hasta que su utilidad marginal aumente y se iguale a su coste marginal de producción. Por tanto, dentro de estas condiciones ideales para la teoría del valor trabajo, la utilidad marginal no influiría directamente en los precios de equilibrio.

Pero ese argumento deja de ser válido en presencia de rendimientos crecientes o rendimientos decrecientes a escala, es decir, cuando el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar una mercancía disminuye o aumenta según incrementamos el número de unidades producidas.

Los rendimientos decrecientes a escala pueden aparecer cuando existen

factores productivos de carácter complementario que sean no reproducibles: por ejemplo, el tiempo de trabajo socialmente necesario para extraer cobre de una mina puede ser creciente si cada vez hemos

de excavar más profundamente para obtener este metal. Dado que no es posible producir minas a un coste laboral constante, aumentar la producción de cobre a partir de las minas existentes y con una dificultad de extracción creciente requerirá de progresivos aumentos del tiempo de trabajo (medio y marginal) socialmente necesario para extraer cobre.

A su vez, los rendimientos crecientes a escala aparecen cuando existe

un factor productivo de carácter complementario, reproducible e indivisible que, como consecuencia de su indivisibilidad, conlleva un coste laboral

mínimo con independencia del número de unidades de una mercancía que contribuye a producir. Por ejemplo, imaginemos que, para producir una unidad de la mercancía A necesitamos una unidad de la mercancía X así como una unidad de la mercancía Y; del mismo modo, para producir dos unidades de la mercancía A necesitamos dos unidades de la mercancía X

pero sólo una unidad de la mercancía Y. En tal caso, el coste medio de producción de dos unidades de la mercancía A será inferior al de producir una sola unidad de la mercancía A, dado que el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar el factor productivo Y podremos distribuirlo entre dos unidades de A en lugar de sólo en una (Rothbard

[1962] 2009, 35-38).

Marx desde luego no desconocía la existencia de rendimientos

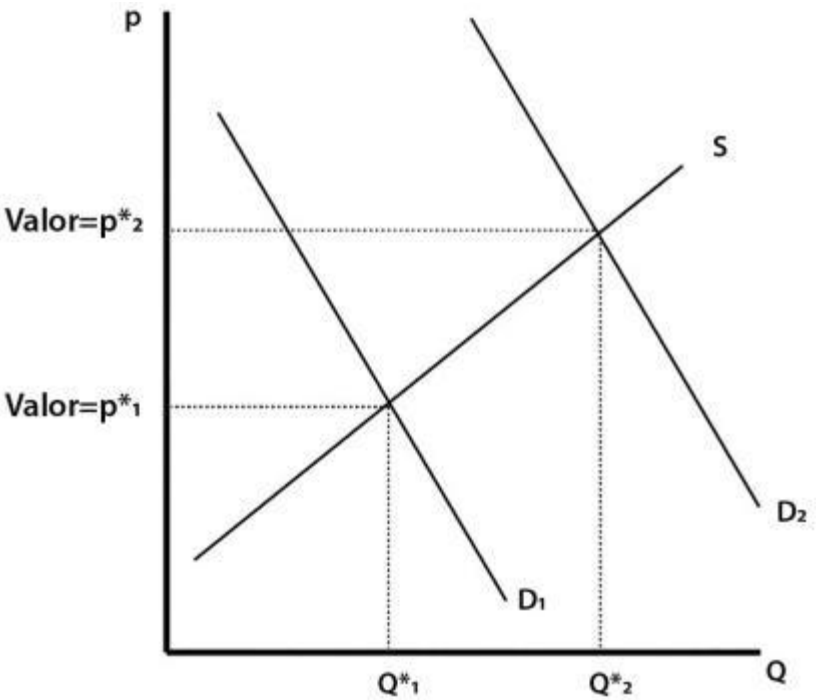
crecientes o decrecientes a escala: él mismo analiza cómo la renta de la tierra varía según nos enfrentemos a rendimientos constantes, crecientes o decrecientes (C3, 42.2-42.3, 839-846). Asimismo, también era consciente de que el valor de mercado de una mercancía (conviene remarcar que nos estamos refiriendo a su «valor de mercado» [(C3, 10, 279] no a su precio de mercado) podía variar según cuál fuera la cantidad demandada, y por tanto ofertada, de esa mercancía:

Si la demanda es tan grande que no se reduce aun cuando el precio se regule por el valor de las mercancías producidas en las peores condiciones, serán estas mercancías las que determinen el valor de mercado. Mas para esto es necesario que la demanda sea superior a la normal o que la oferta sea inferior a la normal. Finalmente, si la masa de las mercancías producidas excede de la que puede venderse a valores de mercado medios, son las mercancías producidas en las

mejores condiciones las que regulan el valor de mercado (C3, 10, 279-280).

Ahora bien, si los rendimientos no son constantes a escala y por tanto la curva de oferta a largo plazo no es perfectamente elástica, ya no es posible afirmar que el precio de equilibrio de una mercancía depende únicamente del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla al margen de cuál sea su utilidad marginal. En esencia, porque hay muchos posibles tiempos de trabajo socialmente necesarios *posibles* para una misma mercancía (tantos como puntos en la curva de oferta con pendiente positiva o negativa) y cuál de todos ellos sea finalmente el valor de mercado dependerá de la cantidad demandada de la mercancía que, a su vez, dependerá de la utilidad marginal de esa mercancía para los diversos compradores.

Por ejemplo, si la curva de oferta es creciente a largo plazo (porque existen rendimientos decrecientes a escala en el largo plazo), la demanda



codeterminará el valor y por tanto el precio de esa mercancía: una mayor predisposición al pago (como consecuencia de una utilidad superior por las unidades marginales de la mercancía: la recta de demanda D2 frente a D1 en el gráfico) llevará a que se tengan que producir un mayor número de unidades de esa mercancía, y como esas

unidades se producen a un coste laboral creciente (en términos de horas de trabajo), el valor también será creciente (de P1 a P2 en el gráfico).

Gráfico 1.8

Por consiguiente, la teoría del valor trabajo, desatendiendo el rol de las preferencias subjetivas marginales de los agentes, no es aplicable al caso de rendimientos crecientes o decrecientes a escala. Pero, ¿cuán relevante son estos casos en el mundo real? Lo que nos señala la evidencia empírica disponible es que existe heterogeneidad entre los rendimientos a escala de las distintas industrias: muchas exhiben rendimientos constantes a escala, pero otras exhiben rendimientos decrecientes y otras rendimientos crecientes (Basu y Fernald 1997; Gao y Kehrig 2017). Por tanto, la teoría del valor trabajo sólo será, en el mejor de los casos, aplicable para explicar los precio de equilibrio de algunas clases de mercancías reproducibles. Para el resto, la teoría del valor trabajo es inaplicable puesto que cada punto de la curva de oferta es un valor (tiempo de trabajo socialmente necesario) distinto para esa

$$l_o * O = l_{i_1} * I_1 + l_{i_2} * I_2 + l$$

$$l_{i_2}$$

misma mercancía. ¿Cuál de todos esos valores potenciales será el de equilibrio? Aquel que se iguale con la utilidad marginal (en realidad, aquel cuyo coste de oportunidad se iguale con la utilidad marginal). Sin utilidad marginal habría indeterminación del valor en presencia de rendimientos decrecientes o crecientes a escala.

d. La teoría del valor trabajo no puede explicar la formación de los precios de equilibrio en casos de producción conjunta

La teoría del valor trabajo de Marx explica el precio de equilibrio de una mercancía en función del tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario para producirla: es decir, es una teoría que sostiene que el coste de producción (en términos de horas de trabajo social) determina el precio de equilibrio en lugar de que los precios de equilibrio determinen los costes de producción.

Así, el valor trabajo (lo) de un conjunto de unidades de outputs (O) será igual al valor-trabajo de sus inputs (li) por el número de unidades de input consumidas (I) más las horas de trabajo empleadas en

transformar esos inputs en outputs (l). Para el caso de un único input (aparte del trabajo humano) y de un único output, tendríamos que:

lo * O = li * I + l

Por ejemplo, si para producir una unidad de output (O = 1) se necesitan 5 unidades de un determinado input (I = 5) más 10 horas de trabajo (I = 10) y, además, el valor-trabajo contenido en cada unidad de input es de 3 horas (li = 3), entonces podemos concluir que el valor-trabajo de una unidad del output es de 25 horas (lo = 25).

La teoría no presenta especiales complicaciones cuando existe más de

un input y un único output, pues simplemente se suman el valor-trabajo de los distintos inputs:

Si mantenemos los datos del ejemplo anterior añadiendo que se utilizan 20 unidades de un segundo input (I2 = 20) cuyo valor-trabajo fuera de 2 (

= 2), entonces el valor-trabajo del output será de 65 horas.

$$l_{o_1} * O_1 + l_{o_2} * O_2 = l_i * I + l$$

l_{o_2}

l_{o_1}

Sin embargo, la cosa se complica mucho más para la teoría del valor trabajo cuando un mismo proceso productivo arroja más de un output: por ejemplo, en el mismo proceso en que se transforma una tabla de madera en un mueble también puede obtenerse serrín, de modo que unos mismos inputs generan dos outputs distintos. En esos casos, hablamos de situaciones o procesos de producción conjunta. En los términos de nuestra formulación anterior, un único input (o más de un input, no es relevante) transformado por el trabajo vivo de los trabajadores genera dos outputs (O1, O2):

En ese caso, nos enfrentamos a un problema obvio de indeterminación

del valor de los outputs. ¿Cómo se distribuyen entre *ambos* outputs el total de horas trabajadas en producirlos? Si, por ejemplo, utilizamos 10 horas de trabajo (I = 10) y 5 unidades de un determinado input (I = 5) cuyo valor-trabajo por unidad es de 3 horas (li = 3), entonces el

total de horas trabajadas para fabricar ambos outputs es de 25. ¿Pero cómo repartimos esas 25 horas trabajadas entre ambos outputs? En principio, existen infinitas combinaciones posibles para imputar ese valor entre ambos outputs (O1 =

1,O2 = 24; O1 = 2; O2 = 23; O1 = 3, O2 = 22…), y ninguna de ellas es prima facie superior a otra. En palabras de Piero Sraffa ([1960] 1963, 66):

En el caso de producción conjunta, no existe un criterio obvio para prorratear el trabajo entre los distintos outputs individuales, y de hecho parece dudoso que ni siquiera tenga algún sentido hablar de que una cantidad *separada* de trabajo ha ido a parar a uno de los distintos outputs producidos conjuntamente como mercancías.

Una opción para tratar de individualizar los valores de cada output sería buscar otros procesos productivos en los que alguno de esos outputs sea fabricado, ya sea conjuntamente con otros outputs o de manera individualizada. Por ejemplo, si, junto al proceso de producción conjunta anterior, nos encontráramos con otro proceso productivo que pudiera fabricar individualizadamente el segundo tipo output (O2) a un coste de 8

horas de trabajo por unidad de output (= 8), entonces cabría individualizar el tiempo de trabajo del output 1 en 17 horas (> = 17). Sin embargo, este procedimiento es problemático por varias razones.

l_{o_1}

Primero, en algunos casos podría arrojar valores negativos para algunas mercancías: por ejemplo, si el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar individualizadamente el segundo output es de 30 horas, entonces el proceso de producción conjunta nos indicaría que el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar el primer output es de -5 horas (= –5), lo cual obviamente carece de significado económico alguno (Steedman 1977, 203). Este problema podría evitarse imponiendo la restricción de que los valores de las mercancías deban ser positivos, pero eso llevará a que en ocasiones el sistema carezca de solución (en nuestro ejemplo anterior, si el segundo output sólo pudiera producirse individualizadamente con un tiempo de trabajo de 30 horas, añadir la restricción de que la solución sea positiva sólo conduciría a un sistema de ecuaciones incompatible).

Segundo, el sistema podría estar sobredeterminado y los sistemas

sobredeterminados pueden carecer de solución: por ejemplo, si el total de horas trabajadas en el proceso de producción conjunto es de 25, si las horas trabajadas en un proceso de producción individualizado del output 2 son de 10 y si las horas trabajadas en un proceso de producción individualizado del output 1 son de 18, y si además imponemos la restricción de que todos los valores han de ser positivos, entonces seguiríamos sin poder determinar el valor de los outputs 1 y 2: no habría ningún valor-trabajo de los outputs que fuera compatible con los procesos de producción del conjunto de la economía. Tan válido sería decir que el valor del output 1 es 18 y el del output 2 es 7 (obviando que en otras partes de la economía el valor del output 2 es de 10), como que el valor del output 2 es 10 y el del output 1 es 15 (obviando que en otras partes de la economía el valor del output 1 es 18).

Tercero, una misma mercancía podrá normalmente producirse a través

de más de un proceso productivo y, por tanto, exhibirá diversidad de valores individuales. ¿Cuál de todos ellos debe ser seleccionado para imputar su valor dentro de un sistema de producción conjunta? Una opción sería escoger aquel más eficiente, esto es, aquel que minimice el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar esa mercancía (Morishima 1976). Pero esa solución es problemática porque confunde valores individuales con valores de mercado. Recordemos que Marx distingue entre el valor individual de una mercancía y su valor de mercado (C3, 10, 279): el valor individual de una mercancía es el tiempo de trabajo socialmente necesario que se ha empleado en fabricar *esa* mercancía particular, mientras que su valor de mercado es el promedio de los valores individuales de todas las

unidades de esa clase de mercancía. Si equiparamos «valor de mercado» con

«valor individual más eficiente», estamos presuponiendo que todas las mercancías son producidas individualizadamente en todas partes de la economía del modo más eficiente posible, lo cual en la mayor parte de las ocasiones no será una hipótesis realista.

No sólo eso, también estamos presuponiendo que la mercancía se fabrica, dentro del proceso de producción conjunta, del modo más eficiente posible, cuando en realidad el valor individual de esa mercancía dentro del proceso de producción conjunta no está determinado, lo cual debería llevarnos necesariamente a concluir que el valor de mercado de esa mercancía sigue estando indeterminado (pues no podemos calcular el promedio de varios valores si uno de los

valores a promediar no es conocido). Por ejemplo, imaginemos un proceso de producción conjunta al que se dediquen (incluyendo el valor de los medios de producción) 500

horas de trabajo y, merced a él, se obtengan 5 unidades del output 1 y 100

unidades del output 2; a su vez, supongamos que en el resto de la economía se fabrican 4 unidades del output 2 con un valor (minimizador del tiempo de trabajo) de 3 horas. Pues bien, sería erróneo señalar que el valor de mercado del output 2 es de 3 horas de trabajo y que, además, ese valor de mercado coincide con el valor individual de las 100 unidades del output 2 fabricadas en el proceso de producción conjunta: más bien, el valor de mercado del output 2 sólo podría quedar determinado *después* de conocer el valor individual de esas 100 unidades del output 2 en el proceso de producción conjunta al margen de cuál sea su valor individual en el proceso de producción individual. Si, verbigracia, esas 100 unidades tuvieran un valor de 1 hora de trabajo, entonces el valor de mercado de las 104 unidades del output 2 sería de 1,076 horas de trabajo, muy alejado de las 3 horas que presuponíamos inicialmente; si, en cambio, tuvieran un valor de mercado de 5 horas, entonces el valor de mercado de las 104 unidades del output 2 sería de 4,92 horas (igualmente alejado de las 3 horas que presuponíamos inicialmente). En otras palabras, para determinar el valor de mercado de una mercancía necesitamos que todos los valores individuales de esa mercancía estén determinados y si alguno de ellos no lo está, entonces su valor de mercado también quedará indeterminado: la solución a esa indeterminación no puede pasar por *presuponer* sin ninguna base que el valor individual de la mercancía en el proceso de producción conjunta coincide casualmente con el valor de mercado (el valor promedio) determinado por el resto de los

procesos individuales de producción o con el valor de mercado más eficiente de todos ellos. En esencia, porque el productor independiente que fabrique simultáneamente dos mercancías puede optar por venderla a un precio de equilibrio que sea muy dispar al valor individual de los otros productores que la fabrican individualizadamente. Por consiguiente, el valor individual de las mercancías dentro de los procesos de producción conjunta seguirá estando indeterminado y, con él, también su valor de mercado.

No obstante, acaso podría pensarse que el problema de la

indeterminación del valor de las mercancías en procesos de

producción conjunta es un problema menor y poco habitual dentro de las economías capitalistas modernas: que la inmensa mayoría de los procesos de producción son específicos de una sola mercancía y que, en consecuencia, la ley del valor determinaría claramente los precios de equilibrio de la inmensa mayoría de las mercancías dentro de una sociedad capitalista (o, al menos, de las unidades intramarginales de aquellas clases de mercancías reproducibles competitivamente mediante rendimientos constantes a escala).

Pero existe un caso en el que la producción conjunta sí es muy común y muy relevante: los bienes de capital fijos.

Recordemos que un bien de capital fijo —por ejemplo, una máquina pero también la formación especializada de los trabajadores que convierte su trabajo simple en trabajo complejo— es aquel medio de producción cuyo valor de uso se extiende durante más de un ciclo productivo, de modo que sólo una porción de su valor se transfiere a las mercancías en cada uno de esos ciclos productivos. Por eso, todo proceso de producción en el que intervenga un bien de capital fijo puede ser reinterpretado como un proceso de producción conjunta donde todos los bienes de capital son circulantes: desde esta perspectiva, los bienes de capital fijos se consumirían completamente en cada ciclo productivo pero engendrarían a la vez una nueva unidad del antiguo bien de capital fijo que será enteramente consumida en el siguiente ciclo productivo (Sraffa 1960, 75; Steedman 1977, 137-138). Por ejemplo, imaginemos un proceso productivo en el que una máquina de 30 años de vida transforma unos tablones de madera en una mesa: ese proceso productivo puede reinterpretarse como que la máquina de 30 años de vida así como los tablones de manera se consumen enteramente en cada ciclo productivo y que, al hacerlo, generan dos outputs: una mesa y una máquina con 29 años de vida. Es decir:

$$\text{Dinero} - \text{máquina 30 años} + \text{madera} + \text{fuerza de trabajo} \begin{matrix} \nearrow \text{Mesa} - \text{Dinero}' \\ \searrow \text{Máquina 29 años} \end{matrix}$$

El propio Marx era consciente de que cabía caracterizar la transferencia de valor del capital fijo de este modo:

Supongamos que el valor total de la maquinaria empleada es de 1.054 libras. De esta suma, consideramos que 54 libras han sido adelantadas para la producción de bienes, lo que coincide con el desgaste experimentado por la maquinaria durante su funcionamiento y por consiguiente con el valor que le ha sido transferido a la producción.

Ahora bien, si quisiéramos considerar que las 1.000 libras restantes (las cuales siguen existiendo bajo la vieja forma de la maquinaria) también han sido transferidas al valor de los productos, entonces deberíamos considerar simultáneamente esas 1.000 libras como valor adelantado y hacerlas figurar en ambas columnas, como valor adelantado y como valor del producto (C1, 9, 321).

Pero al hacerlo de este modo, necesariamente nos encontraremos con indeterminaciones temporales en la imputación del valor, especialmente cuando las mercancías fabricadas en distintos períodos de tiempo no sean perfectamente sustituibles entre sí (y, por tanto, puedan exhibir distintos precios de equilibrio).

Imaginemos una economía especializada en producir automóviles. Para

ello, tal como se indica en la Tabla 1.15, dedica 1.000 horas de trabajo a producir 1.000 kilos de acero durante el primer año; en el segundo año, destina 1.000 horas de trabajo y 500 kilos de acero a producir una máquina con dos años de vida de duración que le permitirá fabricar los automóviles.

En el tercer año, utiliza 250 toneladas de acero, 1.000 horas de trabajo y la máquina para fabricar un automóvil con las prestaciones y características existentes durante ese tercer año (llamémoslo modelo A). A su vez, el proceso productivo anterior también arroja como resultado una máquina usada que podrá utilizar durante el cuarto año. Así, en este cuarto ejercicio, emplea 250 kilos de acero, 1.000 horas de trabajo y la máquina usada para fabricar un automóvil con las prestaciones y características existentes durante ese cuarto año (llamémoslo modelo B).

Tabla 1.15

	INPUTS (EN UNIDADES)					OUTPUTS (EN UNIDADES)				
	KILOS DE ACERO	HORAS DE TRABAJO	MÁQUINAS NUEVAS	MÁQUINAS USADAS		KILOS DE ACERO	MÁQUINAS NUEVAS	MÁQUINAS USADAS	COCHES MODELO A	COCHES MODELO B
1	0	1.000	0	0	→	1.000	0	0	0	0
2	500	1.000	0	0	→	0	1	0	0	0
3	250	1.000	1	0	→	0	0	1	1	0
4	250	1.000	0	1	→	0	0	0	0	1

Es fácil estimar que el valor de un kilo de acero es igual a una hora de trabajo y que el valor de la máquina nueva es igual a 1.500 horas de trabajo.

Sin embargo, el valor de la máquina usada y de los modelos A y B de automóviles queda indeterminado. Por ejemplo, si el valor de la máquina usada fuera de 1.000 horas de trabajo, entonces el valor del automóvil modelo A sería de 1.750 horas de trabajo y el del modelo B sería de 2.250

horas de trabajo. Sin embargo, si el valor de la máquina usada fuera de 250

horas de trabajo, el valor del modelo A sería de 2.500 horas y el del modelo B de 1.500 horas. Por consiguiente, el valor de los modelos A y B dependerá del valor que le asignemos a la máquina usada y el valor que le asignemos a la máquina usada es arbitrario.

Marx pensaba que los bienes de capital fijos se depreciaban linealmente en función del número de unidades que produjeran por año: «La parte fija del capital constante sólo se tiene en cuenta [dentro del valor de las mercancías] en la medida en que esa parte fija le transfiera valor al producto en función de su desgaste *promedio*» (C2, 21.3, 597). Por ejemplo, «una máquina que dure 12 años y cueste 12.000 libras tendrá un desgaste promedio de 1.000 libras. Como esas 1.000 libras serán incorporadas en su producción anual, el valor de 12.000 libras terminará siendo reproducido al cabo de 12 años», y aunque Marx reconocía que «la realidad difiere de este cálculo de promedios [de degaste] », eso era así porque la máquina «podía funcionar con menos contratiempos en el segundo año que en el primero»

(Marx [1862-1863b] 1989, 111-112), esto es, que si producía más mercancías en el segundo año que en el primero transferiría más valor en el segundo año que en el primero.

Si, siguiendo a Marx, utilizáramos el método de depreciación lineal (dividir el valor del bien capital fijo entre el número de años) o, todavía mejor, el método de depreciación por producción (dividir el valor del bien de

	INPUTS (EN HORAS DE TRABAJO)					OUTPUTS (EN HORAS DE TRABAJO)				
	KILOS DE ACERO	HORAS DE TRABAJO	MÁQUINAS NUEVAS	MÁQUINAS USADAS		KILOS DE ACERO	MÁQUINAS NUEVAS	MÁQUINAS USADAS	COCHES MODELO A	COCHES MODELO B
1	0	1.000	0	0	→	1.000	0	0	0	0
2	500	1.000	0	0	→	0	1.500	0	0	0
3	250	1.000	1.500	0	→	0	0	750	2.000	0
4	250	1.000	0	750	→	0	0	0	0	2.000

capital fijo entre el número de unidades que producirá) para transferir

el valor de la máquina al de los automóviles, deberíamos decir que el valor de la máquina (1.500 horas de trabajo) se transfiere a partes iguales entre ambos automóviles (750 horas). En ese caso, el valor de cada modelo de coche sería de 2.000 horas trabajadas, tal como ilustramos en la Tabla 1.16 donde los inputs y los outputs aparecen expresados en términos de horas de trabajo: **Tabla 1.16**

Por consiguiente, si el método de depreciación lineal (o, en realidad, el método de depreciación por producción) fuera la única forma de contabilizar la amortización de los bienes de capital fijos, entonces no existiría indeterminación alguna en el ejemplo anterior. Pero no lo es: los productores pueden optar por diversas formas de amortizar sus bienes de capital fijos en función de la demanda esperada de sus productos. Por ejemplo, si los productores consideran que la demanda de automóviles en $t = 3$ es muy intensa y que en $t = 4$ va a ser muy débil, podrían optar por imputar todo el coste de la maquinaria al vehículo fabricado en $t = 3$ y a vender a un precio más asequible el vehículo en $t = 4$: en ese caso, el precio del coche modelo A sería equivalente a 2.750 horas de trabajo (de modo que el productor se aseguraría con esa venta la recuperación del capital invertido en la maquinaria) y el precio del coche modelo B sería equivalente a 1.250 horas (de modo que al productor le resultaría más fácil de vender en ese momento de débil demanda que si hubiesen vendido ambos modelos a un precio equivalente a 2.000 horas de trabajo). 5 No hay razón para que el precio de equilibrio del modelo A y del modelo B sean idénticos.

Dicho de otra manera, la imputación a las mercancías del coste de la depreciación de los bienes de capital fijos es una decisión en gran medida

arbitraria de los productores según su evaluación *subjetiva* de la situación del mercado (es decir, según su evaluación subjetiva de la demanda subjetiva de los compradores): según cuál sea la predisposición al pago de los compradores en distintos momentos del tiempo (según cuál sea su utilidad marginal) se depreciará contablemente el capital fijo de un modo u otro. No es posible encontrar una regla *objetiva* para la imputación del valor de los bienes de capital fijos al valor de las distintas mercancías que éstos producirán a lo largo de sus vidas útiles y, por tanto, tampoco cabe hablar de un valor objetivo de las mercancías determinado por el tiempo de trabajo: en todas aquellas mercancías fabricadas a través de procesos de producción conjunta (entre ellos, las mercancías producidas a través de bienes de capital fijos y que no sean intertemporalmente sustituibles entre sí), el valor quedará

indeterminado a falta de que sea la demanda —la utilidad marginal del comprador— la que lo establezca tras pasar por el filtro estimativo del empresario sobre la intensidad de esa demanda.

La única forma, pues, de individualizar el valor en los procesos de producción conjunta es atendiendo al precio de mercado de cada una de las mercancías, el cual vendrá determinado en parte por la demanda (por la utilidad marginal) de cada una de esas mercancías. No cabe, en consecuencia, desvincular los precios de equilibrio a largo plazo de las preferencias subjetivas de los agentes económicos.

e. La teoría del valor trabajo no puede explicar el precio de equilibrio de los bienes duraderos

Incluso en presencia de rendimientos constantes a escala y de procesos de producción de un único output, la teoría del valor trabajo es incapaz de explicar plenamente el precio de los llamados bienes duraderos. Los bienes duraderos son aquellos que no se consumen materialmente al ser consumidos económicamente: es decir, aquellos que pueden ser utilizados en más de una ocasión a lo largo del tiempo. Por ejemplo, el pan es un bien de consumo no duradero porque una vez que lo consumimos económicamente (nos lo comemos), también se consume materialmente (ya no hay pan). Por el contrario, un automóvil es un bien de consumo duradero porque podemos consumirlo económicamente en numerosas ocasiones (conducirlo) sin por ello consumirlo materialmente (como mucho experimenta una cierta depreciación que no nos impide seguir empleándolo en el futuro).

La teoría del valor trabajo posee aparentemente cierta capacidad explicativa en el caso de bienes reproducibles y no duraderos (mediante economías constantes a escala y en procesos de producción simple): si el coste marginal (en términos de horas de trabajo) de una mercancía no duradera es constante y la utilidad marginal de esa mercancía se incrementa, entonces habrá un incremento del *flujo* de producción de esa mercancía hasta que su utilidad marginal baje de nuevo y se equipare con su coste marginal de producción; si la utilidad marginal se reduce por debajo del coste marginal de producción, entonces habrá una reducción del *flujo* de producción de esa mercancía hasta que su utilidad marginal aumente de nuevo y se equipare con su coste marginal de producción. Si se incrementa el coste marginal de una mercancía no duradera sin que su utilidad marginal haya aumentado, entonces habrá una reducción del *flujo* de producción de esa mercancía hasta que su utilidad marginal aumente y se equipare con su nuevo coste marginal; si se reduce el coste

marginal de una mercancía no duradera sin que su utilidad marginal haya caído, entonces habrá un aumento del *flujo* de producción de esa mercancía hasta que su utilidad marginal disminuya y se equipare con su nuevo coste marginal.

Por consiguiente, si el stock de una mercancía no duradera (y producida mediante rendimientos constantes) se está renovando continuamente (lo que se produce se consume y no se almacena), es decir, si el stock de esa mercancía depende esencialmente del *flujo* de nueva producción, es posible interpretar que el coste marginal de producción determina el precio de esa

mercancía al margen de cuál sea su utilidad (de modo que es su utilidad marginal la que se ajusta a su coste marginal). Pero esto desde luego no ocurre siempre con los bienes duraderos cuyo stock no depende tan sólo del flujo de nueva producción, sino de la acumulación de los flujos de producción pasados (ni tampoco con los bienes no duraderos que suelan acumularse por diversas razones, entre ellas razones estacionales).

Empecemos adaptando el gráfico que suele emplearse para describir la

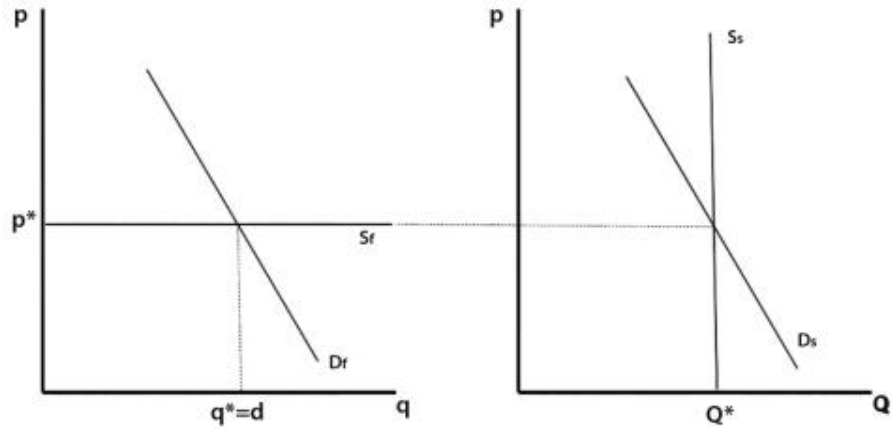
formación de precios de equilibrio de los bienes no duraderos al caso de los bienes duraderos. Para ello, emplearemos dos gráficos: el gráfico de la izquierda nos muestra la oferta-flujo y la demanda-flujo de los bienes duraderos, mientras que el gráfico de la derecha nos muestra la oferta-stock y la demanda-stock de los bienes duraderos. La oferta-flujo se refiere a la producción de nuevos bienes duraderos por período de tiempo (por ejemplo, un día o un año), mientras que la demanda-flujo se refiere a la demanda de nuevos bienes duraderos por período de tiempo; la oferta-stock se refiere a las *existencias* de bienes duraderos en un determinado momento del tiempo, mientras que la demanda-stock se refiere a la demanda por los bienes duraderos existentes en ese determinado momento de tiempo. La oferta-flujo y la demanda-flujo nos proporcionan un flujo de producción de equilibrio por período de tiempo así como un precio de equilibrio para ese flujo de nueva producción (sería el precio en el mercado primario de ese bien duradero, es decir, el precio de las nuevas unidades de un bien); la oferta-stock y la demanda-stock nos proporcionan unas existencias producidas de equilibrio en un determinado momento así como un precio de equilibrio para esas existencias (sería el precio en el mercado secundario de ese bien duradero, es decir, el precio de reventa de las unidades «de segunda mano»

de un bien).

Cuando estamos analizando bienes no duraderos, nos basta con emplear

el gráfico en forma de flujos para determinar su precio de equilibrio puesto que por definición no existen stocks (o éstos suelen ser poco relevantes). Sin embargo, con bienes duraderos (o bienes no duraderos con elevados stocks almacenados) necesariamente hemos de emplear ambos gráficos a la vez.

Gráfico 1.9

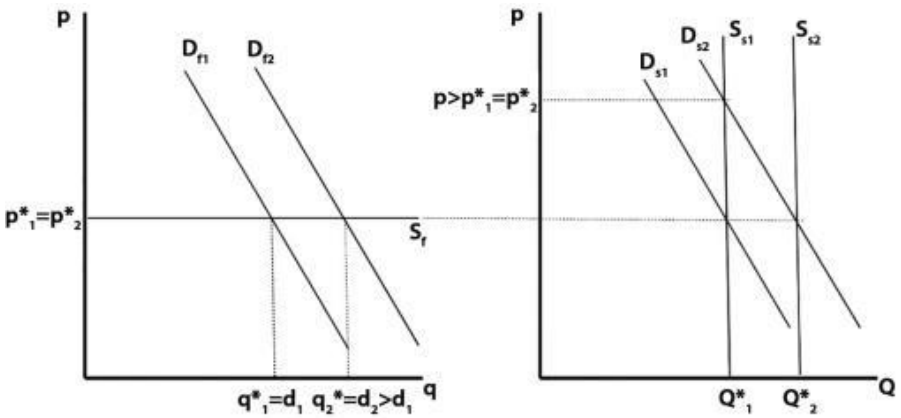


Si el flujo de producción por período de tiempo (q*) es igual a la depreciación de las existencias de bienes duraderos (d), entonces el stock de bienes duraderos ni se incrementará ni se reducirá: simplemente se producirán por unidad de tiempo suficientes unidades de esa mercancía duradera como para reponer las existencias que vayan desapareciendo. En cambio, si el flujo de producción por período es inferior a la depreciación, habrá una reducción del stock de bienes duraderos (Ss se desplazará a la izquierda); si el flujo de producción por período de tiempo es superior a la depreciación, habrá un incremento del stock de bienes duraderos (Ss se desplazará a la derecha).

Sentado lo anterior, exploremos un caso de formación de precios de bienes duraderos que prima facie encajaría tanto con la teoría del valor trabajo como con la teoría del valor subjetivo. Supongamos que, partiendo de una situación de equilibrio, se experimenta un incremento de la demanda-stock y de la demanda-flujo de un bien duradero como las viviendas: desde Df1 a Df2 y Ds1 a Ds2 (es decir, el conjunto de residentes de una ciudad quiere poseer una mayor cantidad de viviendas y justamente por eso incrementan sus compras de nueva vivienda). El incremento de su demanda-stock, antes de que

se haya podido incrementar la nueva producción de viviendas, hará que su precio en el mercado secundario temporalmente se ubique por encima de su precio en el mercado primario (p > p1 * = valor), es decir, por encima de su coste de producción, lo que proporcionará beneficios extraordinarios a los promotores que fabriquen nuevas viviendas y acelerará en consecuencia el incremento del flujo de producción de este bien duradero.

Ese nuevo flujo de producción de viviendas se ubicará no sólo por encima del antiguo flujo de producción, sino también por encima de la depreciación

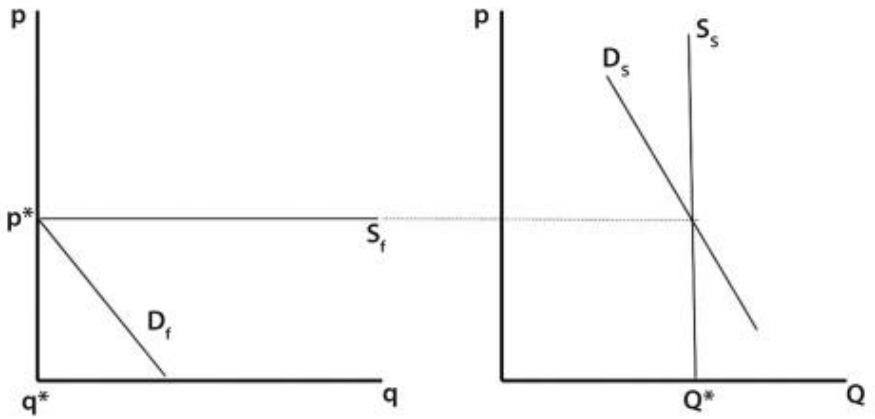


anterior (q2 * = p2 * = d), de modo que se fabricarán más viviendas que las que se deprecian y, por tanto, el stock de nuevas viviendas aumentará (desde SS1 a SS2). Ese incremento de la oferta-stock de viviendas hará que su precio en el mercado secundario descienda nuevamente y se equipare con su precio en el mercado primario, determinado por su coste de producción (p = p1 * > q1 * = p2 * = valor). A su vez, como el stock de viviendas ha aumentado también se incrementará la depreciación (desde d1 a d2), con lo que el nuevo flujo de producción (q2 *) será un flujo de equilibrio que no contribuirá a incrementar más el stock existente.

Gráfico 1.10

Por consiguiente, tal como decíamos, la teoría del valor trabajo podría ser perfectamente compatible con la determinación de los precios de los bienes duraderos en el ejemplo anterior: después de un ajuste transitorio de precios y cantidades, el precio en el mercado primario y en el mercado secundario se igualan a su coste de producción a largo plazo, el cual podríamos equiparar con el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo.

Sin embargo, la teoría del valor trabajo no puede explicar determinadas dinámicas del mercado de bienes duraderos y son esas dinámicas las que nos muestran claramente por qué no es el tiempo de trabajo sino la utilidad la que tiene una mayor influencia sobre los precios. Supongamos un bien muy duradero, incluso infinitamente duradero, esto es, bienes que se deprecien a ritmos lentísimos o incluso que no se deprecian: por ejemplo, los metales

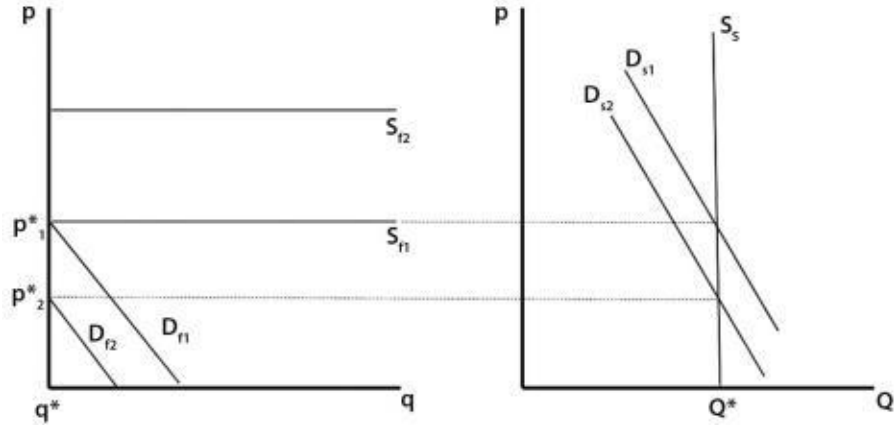


preciosos o viviendas diseñadas para ser muy duraderas. En ese caso, todo flujo de nueva producción supone un aumento de la oferta-stock y, dada una determinada demanda-stock, una reducción en el precio de ese bien duradero en el mercado secundario; de modo que, cuando el precio en el mercado secundario se ubique por debajo de su coste de producción, dejarán de producirse nuevas unidades de esos bienes duraderos.

Gráfico 1.11

Pero imaginemos que, partiendo de esa situación de equilibrio, el coste de producción de este bien duradero se dispara al mismo tiempo que su utilidad marginal se hunde, de modo que tanto su demanda-stock como su demanda-flujo y su oferta-flujo se reducen (de Df1 a Df2 y de Sf1 a Sf2). En tal caso, ¿cómo se determinará el precio de ese bien duradero? De acuerdo con la teoría del valor trabajo, su precio debería incrementarse, dado que su coste de producción en términos de horas de trabajo (su valor) se ha disparado; según la teoría del valor subjetivo, el precio de ese bien duradero debería hundirse, porque su utilidad marginal se ha desplomado. Y lo que ocurrirá, en efecto, es que el precio de equilibrio de ese bien se hundirá.

Gráfico 1.12



Dicho de otro modo, dado un determinado stock de viviendas o de metales preciosos, si la demanda de viviendas o de metales preciosos se desploma (por ejemplo, porque se ha reducido la población de un país o porque la delincuencia se ha disparado en una ciudad y nadie quiere residir en ella; o porque la demanda ornamental o de saldos de tesorería de un metal precioso ha caído), su precio en el mercado secundario caerá y, si ese precio se ubica por debajo del coste de producción de nuevas viviendas o de los metales preciosos, el precio de equilibrio de ese bien duradero no vendrá marcado por su coste de producción (por su valor) sino por el precio al que pueda revenderse el stock de bienes duraderos existentes en el mercado secundario. De hecho, no volverá a producirse ninguna nueva vivienda o a ninguna onza de metales preciosos mientras el precio en el mercado secundario no sea igual o superior a su coste marginal de producción (a su valor).

El propio Marx, recordémoslo, nos decía que «si [una] mercancía concreta se produce en una cantidad que rebasa el límite de las necesidades sociales […] esa masa de mercancías representa en el mercado una cantidad mucho menor de trabajo social que la que realmente encierra […]. Estas mercancías tienen que venderse, en consecuencia, por menos de su valor de mercado, e incluso puede que quede sin venderse una parte de ellas» (C3, 10, 288-289). Cuando nos hallamos ante un bien no duradero, los excesos de producción se liquidan con descuento y desaparecen con el paso del tiempo conforme esos bienes no duraderos son consumidos: en tal caso, basta con que los nuevos flujos de producción se ajusten a la demanda de mercado para que se restablezca el equilibrio a un precio determinado por el coste de producción. Pero cuando, en cambio, nos hallamos ante bienes muy duraderos, los excesos de producción no desaparecen con el tiempo, de

modo que, de acuerdo con el propio Marx, su precio de equilibrio

debería quedar permanentemente deprimido por debajo de su valor: los bienes duraderos se venderán *permanentemente* «por menos de su valor de mercado», es decir, el precio de equilibrio no quedará determinado por su valor.

En este supuesto observamos claramente, pues, cómo el precio está en

última instancia determinado por la utilidad marginal de los bienes: cuando coste marginal y utilidad marginal siguen caminos opuestos y no existe posibilidad alguna de arbitraje entre ellos a través de los cambios en la oferta (stock) de ese bien, la utilidad marginal se impone *siempre*. Nótese, además, que en este caso no estamos hablando de bienes *no reproducibles* que queden fuera de la órbita de la teoría del valor trabajo: los bienes duraderos pueden seguir siendo producidos (en nuestro ejemplo anterior, pueden seguir produciéndose nuevas viviendas o nuevas onzas de oro que podrían ser perfectamente sustituibles respecto a las existentes) pero no se producen porque el coste marginal del bien duradero supera su utilidad marginal para todas las unidades intramarginales (todas son extramarginales), de modo que no existen transacciones en el mercado primario y el precio de equilibrio pasa a determinarse exclusivamente en el mercado secundario. El caso de los bienes duraderos, por cierto, nos resultará especialmente relevante cuando, en el próximo capítulo, analicemos la supuesta influencia *pasiva* del dinero (bien duradero) en la formación de los precios de equilibrio.

En definitiva, la teoría del valor trabajo no sólo es incapaz de explicar la formación del precio de equilibrio de los bienes no reproducibles competitivamente o de las unidades intramarginales de los bienes producidos bajo economías con rendimientos no constantes a escala o de las unidades intramarginales de los bienes resultado de procesos de producción conjunta, sino tampoco de los bienes duraderos (o de ciertas dinámicas en el mercado de los mismos). Pero acaso el mayor problema de la teoría del valor trabajo no sea ninguno de los anteriores, sino el que examinaremos en el siguiente epígrafe: en el fondo, la teoría del valor trabajo no explica los precios de equilibrio a partir de los valores sino que explica los valores a partir de los precios de equilibrio (por lo que, en la medida en que la demanda influya en esos precios de equilibrio, también influirá sobre los valores).

f. La teoría del valor trabajo no puede explicar, bajo supuestos mínimamente realistas, la conversión del tiempo de trabajo heterogéneo en tiempo de trabajo homogéneo

Toda teoría que pretende explicar los precios de equilibrio (los valores

de cambio) en función de los costes tiene que resolver un problema fundamental: encontrar una unidad de medición objetiva para los costes que no dependa, en consecuencia, de los propios precios que pretende explicar.

No en vano, los costes monetarios son precios y si pretendemos explicar los precios por los costes no podemos recurrir a un coste monetario que sea a su vez un precio. Estaríamos explicando los precios por los precios. Por ejemplo, si explicamos el precio de una mercancía como la suma del coste monetario del trabajo (salario), del coste monetario de la tierra (renta) y del coste monetario del capital (interés), simplemente estamos razonando en círculos: el salario es el precio del factor trabajo, la renta es el precio del factor tierra y el interés es el precio del factor capital (o al menos así se nos presentan superficialmente dentro del capitalismo). De modo que seguiríamos sin explicar cómo se forman los precios del factor trabajo, del factor tierra y del factor del capital (¿a partir de qué «costes»?).

La teoría del valor trabajo de Marx resuelve ingeniosamente este problema escogiendo como unidad objetiva de los costes al tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario para producir esa mercancía. Por consiguiente, al final sólo sería necesario contabilizar cuántas horas de trabajo social son directa e indirectamente necesarias para fabricar una mercancía y compararlas con las horas de trabajo social que son necesarias para fabricar otras mercancías: por esa vía, obtendríamos la relación de intercambio de equilibrio entre ambas clases de mercancías.

La solución de Marx es, sin embargo, más aparente que real. Si el «el

valor es “trabajo humano igual” o […] el “trabajo humano igual” *constituye* valor» (Martínez Marzoa 1983, 44), ¿cómo sabemos cuándo dos horas de trabajo humano concreto son *iguales* en términos abstractos? ¿En qué sentido una hora trabajada por un carpintero es igual a una hora trabajada por un neurocirujano? No sólo eso, ¿por qué una hora trabajada por un carpintero ha de ser igual a una hora trabajada por otro carpintero? El trabajo concreto, con un cierto nivel de complejidad y superfluidad, de un productor no es igual al trabajo concreto, con otro nivel de complejidad y superfluidad, de otro productor: de modo que no podemos compararlos directamente. Para poder comparar las distintas horas *heterogéneas* de trabajo humano, resulta previamente imprescindible transformar cada una de esas horas de trabajo concreto y con un cierto nivel de complejidad y superfluidad en una unidad estandarizada de trabajo homogéneo (transformar las horas de trabajo

privado en horas de trabajo social): ese trabajo homogéneo es a lo que Marx llama «hora de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario». Sólo cuando todas las horas de trabajo concreto de una economía, con sus diversos grados de complejidad y superfluidad, hayan sido estandarizadas en horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario podremos compararlas directamente, establecer las relaciones de intercambio entre ellas e inferir que sus valores de cambio son un reflejo de sus valores… *y de nada más*.

En este sentido, Marx es muy claro al señalar que no podemos observar

directamente los valores de las mercancías y que el valor sólo aparece reflejado en las relaciones de cambio (en los valores de cambio) con otras mercancías:

Ni un solo átomo de materia entra en la objetividad de las mercancías como valores; en esto, se contraponen frontalmente a la tosca objetividad sensorial de las mercancías como objetos físicos. Podemos voltear una mercancía todas las veces que queramos que su valor nos seguirá resultando inaprensible […]. El valor sólo puede aparecer como relación social entre mercancías (C1, 1.3, 138-139).

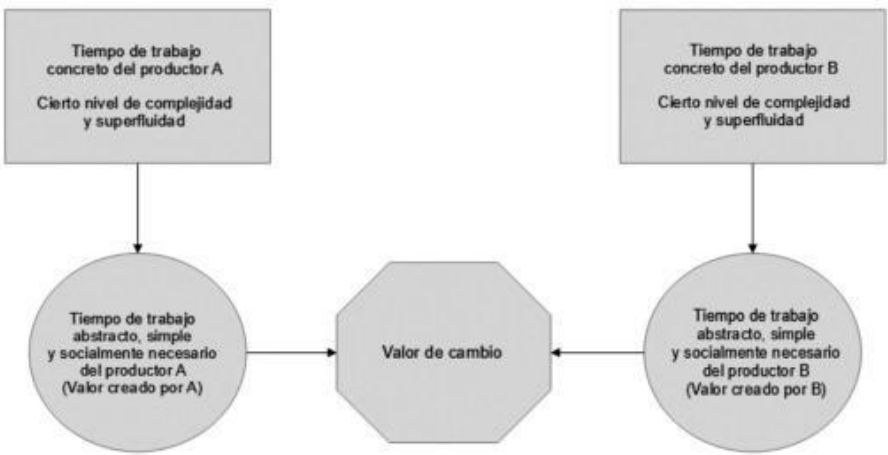
Y Engels también es taxativo sobre esa cuestión:

Cuando digo que este reloj vale tanto como aquella pieza de paño y que cada uno de esos objetos vale cincuenta marcos, estoy diciendo que el reloj, la pieza de paño y el dinero contienen idénticas cantidades de trabajo social. Por tanto, estoy afirmando que el tiempo de trabajo social representado en ellos ha sido socialmente medido y que la medición ha arrojado en los tres casos el mismo resultado. Pero no se ha medido de manera directa, absoluta, tal como se suele medir el tiempo de trabajo; en horas de trabajo o días de trabajo, etc. No, se ha medido de manera indirecta, relativa, a través de un medio de intercambio. Por eso no puedo expresar esa cantidad de tiempo de trabajo en horas trabajadas —cuántas de ellas contiene es algo que no puedo llegar a saber—, sino sólo de manera indirecta, relativa, en términos de otra mercancía que represente la misma cantidad de tiempo de trabajo social. El reloj vale tanto como la pieza de paño (Engels

[1878] 1987, 292-293).

Por tanto, el tiempo de trabajo concreto de cada productor se tiene que transformar en tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente

necesario (en valores) como paso previo a adoptar la forma de valores de cambio: Para que podamos medir las mercancías según la cantidad de trabajo que contienen —y la medida de la cantidad de trabajo es el tiempo—, los diferentes tipos de trabajo presentes en las diferentes mercancías deben reducirse a trabajo uniforme, simple, promedio, ordinario y no cualificado. Sólo en ese momento la cantidad de trabajo presente en las distintas mercancías podrá medirse mediante una misma unidad, es decir, mediante el tiempo. El trabajo ha de ser cualitativamente idéntico para que las diferencias sean meramente cuantitativas, diferencias meramente de magnitud […]. Pero el trabajo que constituye la sustancia del valor no es sólo trabajo uniforme, simple y promedio; es el trabajo de un individuo particular representado en un producto



$$VC_{ij} = \frac{TTC_i * tc_i}{TTC_j * tc_j}$$

determinado. Pero el producto como valor ha de ser la encarnación del trabajo social y, como tal, ha de ser convertible desde un valor de uso a todos los demás (el valor de uso particular en el que se ha materializado el trabajo es irrelevante para que así pueda transformarse de uno en otro). Por tanto, el trabajo de los individuos tiene que representarse directamente en su opuesto, en trabajo social; este trabajo transformado es, como su opuesto más inmediato, trabajo general y abstracto que constituye, en consecuencia, un equivalente general, y sólo con su venta el trabajo individual se manifiesta a sí mismo como su opuesto (Marx [1862-1863b] 1989, 322-323).

De manera más esquemática, lo podemos ilustrar del siguiente modo:

Figura 1.1

O de manera más formal: llamemos TTCi al tiempo de trabajo concreto

de una mercancía i, TTCj al tiempo de trabajo concreto de una mercancía j, tci a la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto de esa mercancía i en tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario, tcj a la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto de esa mercancía j en tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario, y VCij al valor de cambio de la mercancía i en términos de la mercancía j. En ese caso:

Por ejemplo, imaginemos que un carpintero dedica dos horas a fabricar

una mercancía i y otro carpintero tarda una hora en fabricar otra mercancía j.

En tal caso, TTCi = 2, TTCj = 1. Pero si se diera el caso de que tci = 0,5 y tcj

= 1 (o tci = 1 y tcj = 2), entonces VCij = 1 por mucho que la relación entre los tiempos de trabajo concreto sea de 2:1. Es decir, la relación 2:1 de los tiempos de trabajo concretos se habrá reducido a una relación 1:1 de los tiempos de trabajo abstractos.

Hasta aquí todo parece relativamente razonable, pero existe un problema muy serio: el tiempo de trabajo abstracto no es observable como tal. «El tiempo de trabajo general no existe por sí mismo como mercancía»

(Marx [1862-1863b] 1989, 329): y si el tiempo de trabajo abstracto no es directamente observable, entonces las tasas de conversión del tiempo de trabajo concreto en tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario (tci, tcj), tampoco serán variables observables al margen de las relaciones de intercambio de mercancías, esto es, sólo podemos inferirlas a partir de los valores de cambio observados entre mercancías (más adelante mencionaremos un conjunto de circunstancias bajo las cuales cabría inferirlas en última instancia a partir de las relaciones de producción). El valor «sólo se manifiesta en la forma del valor de cambio, esto es: sólo en las relaciones de cambio entre las mercancías» (Martínez Marzoa 1983, 48). Por ejemplo, sí podemos observar que un carpintero fabrica una mercancía en 2

horas (TTCi = 2), que otro carpintero fabrica otra mercancía en 1

hora (TTCj

= 1) y que el valor de cambio entre ambas mercancías es de 1:1 (VCij = 1), pero no podemos observar directamente la magnitud de las tasas de conversión del tiempo de trabajo concreto y con cierto nivel de superfluidad y complejidad en tiempo de abstracto, simple y socialmente necesario: es decir, no podemos observar , tci, tcj. En tal caso, sólo cabe inferir tci, tcj a partir de las variables que sí observables (TTCi, TTCj, VCij)… pero una de esas variables, VCij, es justamente la variable económica que pretendemos explicar a partir de las variables objetivas observables *y no observables* (TTCi, TTCj, tci, tcj). Por consiguiente, Marx pretendió explicar los precios en función de los costes recurriendo a una variable objetiva que aparentemente no estaba determinada por los propios precios que pretendía explicar (el tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario), pero, como esa variable no es directamente observable, no le quedó otra alternativa que *estimarla* a partir de los precios de mercado, es decir, a partir de las variables económicas que pretendía explica con ella: «el carácter

"socialmente necesario" de un trabajo particular, o sea, su homologabilidad como "trabajo abstracto" o "humano igual" se verifica solamente *a*

$$\frac{TTC_i + tc_i}{TTC_j + tc_j}$$

$$\frac{TTC_i + tc_i}{TTC_j + tc_j}$$

posteriori mediante la comparecencia *del producto* en el *mercado libre* y el hecho de que encuentre o no con qué cambiarse en tal proporción» (Martínez Marzoa 1983, 57). En ese mismo sentido se expresa Rubin ([1923] 1990, 158): «Si dos gastos de trabajo, al margen del proceso de intercambio, difieren en términos de duración, intensidad, nivel de cualificación y productividad técnica, la igualación social de estos gastos laborales se desarrolla dentro de una economía mercantil *sólo* a través del intercambio»

[énfasis añadido]. Por tanto, la teoría del valor trabajo no explica la determinación de los valores de cambio a partir de los valores, sino que a efectos prácticos lo hace a la inversa: explica los valores de cada mercancía observando cuáles son sus valores de cambio en el mercado.

Por ejemplo, supongamos que, en el caso anterior, el tiempo de

trabajo concreto del productor i se eleva hasta 10 (TTCi = 10). ¿Significa eso que, de acuerdo con la teoría del valor trabajo, el valor de cambio entre ambas mercancías deberá alterarse? No necesariamente, porque también podría haberse reducido la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto (con una cierta superfluidad y complejidad) en tiempo de trabajo abstracto simple y socialmente necesario desde 0,5 a 0,1 (tci = 0,1) y, en ese caso, el valor de cambio seguiría siendo 1 (VCij = 1). ¿Cómo saber si la tasa de conversión ha cambiado junto con el tiempo de trabajo concreto? Sólo observando los valores de cambio e infiriéndola a partir de ellos.

De hecho, en la práctica, el problema de la incapacidad de transformar tiempos de trabajo concretos en tiempos de trabajo abstractos es todavía más grave. Imaginemos que un sector i ha infraproducido una determinada mercancía; ello provocará, según el propio Marx, que las mercancías de ese sector i deban venderse temporalmente por encima de sus valores (Martínez Marzoa 1983, 57-58), es decir, que VCij >

. Si en ese mismo sector se

incrementa el tiempo de trabajo socialmente superfluo, el valor de cambio de esa mercancía ni siquiera nos indicará que parte del tiempo de trabajo es superfluo, pues quedará camuflado por un valor de cambio temporalmente superior al valor. Por ejemplo, imaginemos que, siendo TTCJj = 1 y tcj = 1, TTCi pasa de 2 a 10, tci pasa de 0,5 a 0,1 y que, a la vez, VCij pasa de 1 a 5.

En tal caso, la ratio

se mantendrá en 1, pero como VCij se habrá

multiplicado por cinco *parecerá* que el incremento del tiempo de trabajo concreto *y superfluo* (TTCi pasa de 2 a 10) habrá sido un aumento del

$$VC_{ij} = \frac{TTC_i * tc_i}{TTC_j}$$

tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario cuando eso no ha ocurrido. Lo que ha sucedido, dicho en términos más sencillos, es que con más tiempo de trabajo se producen las mismas mercancías que antes (trabajo superfluo) pero el valor de cambio de esas mercancías se ha incrementado transitoriamente porque son insuficientes para satisfacer la totalidad de las necesidades sociales: no se genera más valor trabajando improductivamente durante más

horas, pero el valor que se produce es *más valioso en el mercado*.

En el fondo, pues, estaríamos explicando el valor de cambio a partir del propio valor de cambio y al margen del tiempo de trabajo concreto empleado en la fabricación de las mercancías. 6

En verdad, el procedimiento que utiliza Marx es ligeramente distinto al anterior: Marx calcula el tiempo de trabajo abstracto de todas las mercancías (el valor) a partir de un específico tiempo de trabajo concreto: el tiempo de trabajo concreto de aquella mercancía usada como dinero, por ejemplo el oro (Moseley 2016, 31). Eso no significa, sin embargo, que Marx considere que el valor sí resulte directamente observable en el tiempo de trabajo concreto del oro, él mismo es muy claro al rechazar tal posibilidad: «La forma equivalente de una mercancía no implica que pueda determinarse la magnitud de su valor. Por tanto, aunque sepamos que el oro es dinero y que consecuentemente puede intercambiarse de manera directa con todas las restantes mercancías, aun así no podemos saber cuál es el valor de diez libras de oro. El dinero, como cualquier otra mercancía, sólo puede expresar su valor en relación con el resto de las mercancías» (C1, 2, 186). Significa, por el contrario, que el tiempo de trabajo concreto del oro es tomado como numerario del valor del resto de las mercancías, de modo que podamos expresar el valor del resto de las mercancías comparando su tiempo de trabajo concreto con el tiempo de trabajo concreto de la industria del oro.

De ese modo, si suponemos que la tasa de conversión entre trabajo concreto y trabajo abstracto en el oro es igual a 1 (tcj = 1), que es justamente el fetichismo que permite que el dinero actúe como numerario del valor, entonces la fórmula anterior quedará simplificada a:

¡Pero el problema sigue siendo el mismo porque todavía desconocemos la magnitud de tci! Aun presuponiendo que, en el caso del oro, tcj = 1, nos queda por conocer la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto (y con una cierta superfluidad y complejidad) del resto de las mercancías i en tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario. Ilustrémoslo con otro ejemplo:

• El tiempo de trabajo requerido para producir un automóvil es de 1.000

días (TTCi = 1.000).

• El tiempo requerido para producir un gramo de oro es de un día de trabajo concreto en la industria del oro (TTCj = 1).

• Si tomamos el tiempo de trabajo concreto del oro como patrón del tiempo de trabajo abstracto tcj = 1), ¿cuál será el valor del automóvil?

• Dependerá de cuál sea la magnitud de tcj. Si tci = 1, entonces el valor de un automóvil serán 1.000 días de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario; si tci = 2, entonces el valor de un automóvil serán 2.000 días de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario; si tci = 0,5, entonces el valor de un automóvil serán 500 días de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario.

Dado que tci no es directamente observable, sólo podemos inferirlo observando el precio del automóvil en el mercado, esto es, VCij. Si el precio del automóvil fuera de 3.000 gramos de oro, entonces diríamos que tci = 3 y, por tanto, que el valor del automóvil sería de 3.000 días de trabajo abstractas, simples y socialmente necesarias. Pero en ese caso estamos explicando el valor a partir del valor de cambio y no el valor de cambio a partir del valor: es un argumento circular porque para calcular tci necesitamos conocer VCij y para calcular VCij necesitamos conocer tcj. El precio en oro (VCij) del tiempo de trabajo concreto contenido en cada mercancía (tcj) determina, pues, el valor de cada mercancía y ese valor, supuestamente, su precio: los precios determinan los precios. Pero no existe ninguna teoría sobre qué determina el precio en oro del trabajo concreto de cada mercancía. En el fondo, por consiguiente, la teoría del valor trabajo de Marx es una teoría no sobre cómo el tiempo de trabajo determina los valores de cambio entre mercancías, sino sobre cómo el *precio* de mercado de las

$$\overline{TTC_i}$$

$$TTC_i = \overline{TTC_i},\ TTC_j = \overline{TTC_j},\ tc_i = tc_j$$

$$VC_{ij} = \frac{\overline{TTC_i}}{\overline{TTC_j}}$$

horas de trabajo concreto determina el precio de mercado de las mercancías: pero no es capaz de explicar, a partir de la propia teoría del valor trabajo, de qué depende el precio en oro del tiempo de trabajo concreto de cada mercancía.

Llegados a este punto, ¿cabe descartar por entero la teoría del valor trabajo de Marx? No todavía. Podría ocurrir que, bajo un conjunto de condiciones razonables, sí pudiésemos inferir los valores de las mercancías sin necesidad de observar sus valores de cambio, a saber, únicamente observando las horas de trabajo concreto que se han empleado en fabricarlas.

¿Cuáles son esas condiciones?

• Por un lado, que el tiempo de trabajo concreto de todos los productores de una misma clase de mercancía i (TTCi) tienda a ser el

mismo. Es decir, que, por ejemplo, el tiempo de trabajo concreto de todos los automóviles tienda a ser el mismo con independencia de quiénes los produzcan o, al menos, que todos ellos se vean forzados a

venderlos a un mismo tiempo de trabajo (verbigracia, el promedio de tiempos de trabajo concretos de cada clase de mercancía i:

).

• Por otro, que la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto de cada mercancía i en tiempo de trabajo abstracto (tci) tienda a converger con la tasa de conversión en tiempo de trabajo abstracto del trabajo concreto del oro (tcj), de manera que tci = tcj. Es decir, que si una hora de trabajo concreto en la industria del oro se transforma en una hora de trabajo abstracto y una hora de trabajo concreto en la industria automovilística también se transforma en una hora de trabajo abstracto, entonces tci = tcj.

Si

estas

dos

condiciones

se

cumplieran

—si

—, entonces el valor de cambio de dos

mercancías (automóviles versus oro, por ejemplo) sí vendría determinado por la ratio de sus tiempos de trabajo concretos (siempre que el grado de complejidad de esos tiempos de trabajo fuera el mismo, más adelante volveremos sobre esta cuestión que por ahora omitimos):

O dicho de otra forma, en tal caso sí podríamos equiparar el promedio del tiempo de trabajo concreto (y simple) de un sector con su *valor*. Ése es el procedimiento que parece seguir Marx: el promedio de tiempo de trabajo concreto en cada sector se enfrenta al promedio de tiempo de trabajo concreto en otro sector y arrojan, a largo plazo, un valor cambio (precios de equilibrio). Pero constatemos que, para que ese resultado sea aceptable, han de cumplirse las dos condiciones anteriores.

En este sentido, Marx ciertamente presupone que las fuerzas del mercado tenderán, por un lado, a igualar el tiempo de trabajo concreto de los distintos productores de una misma clase de mercancías y que, por otro, el tiempo de trabajo concreto de todos los sectores se transformará a una misma tasa en tiempo de trabajo abstracto, es decir, que tci = tcj = tck = ... =

tcn. Y lo presupone porque en el mercado tienden a prevalecer dos tipos de arbitrajes que conducen a ese resultado.

En primer lugar, un arbitraje intrasectorial. Si un productor necesita mucho más tiempo de trabajo para producir automóviles que otros productores rivales, ese productor tenderá a ser expulsado del mercado salvo que acepte vender su mercancía al promedio del tiempo de trabajo concreto que se necesita en el mercado para fabricar esa clase de mercancía: es decir, que el tiempo promedio de producción de cada mercancía i tenderá a uniformizarse entre todos los productores de esa mercancía i (eso es, precisamente, el concepto de «tiempo de trabajo socialmente necesario»).

En segundo lugar, un arbitraje intersectorial: si tci > tcj, entonces el precio de cada hora de trabajo privado sería, en términos sociales, sería superior en el sector i que en el sector j, de modo que tendería a haber una migración de productores desde el sector j al sector i (pues en ese sector, su trabajo privado se aprecia más en términos sociales). Y si aumenta la oferta de la mercancía i, su valor de cambio tenderá a caer hasta que tci = tcj. Por ejemplo, supongamos que todo el trabajo es simple y que tomamos el tiempo de trabajo del oro como numerario del trabajo abstracto (tci = 1). Si TTCi =

1.000, TTCj = 1, y VCij = 2.000, entonces es que tci = 2. Un productor que produzca un automóvil (mercancía i) durante 1.000 días será capaz de venderlo por 2.000 gramos de oro; en cambio, si dedica 1.000 días de trabajo a producir oro, apenas obtendrá 1.000 gramos de oro. Así pues, tendrá incentivos a dejar de producir oro para empezar a producir automóviles: y esa migración desde los productores de oro a los productores de automóviles

contribuirá a reducir relativamente el valor de cambio de los automóviles en relación con el oro. Las oportunidades de arbitraje concluirán cuando el valor de cambio de los automóviles sea igual a 1.000 gramos de oro y, por tanto, tci pase a ser 1. De ser así, la ratio entre tiempos de trabajo concretos determinaría el valor de cambio (pues se convertirían ambos a una ratio 1:1

en valores).

Sin embargo, para que funcione este doble arbitraje (intra e

intersectorial) entre todas las horas de trabajo concreto, simple y con diversos niveles de superfluidad dentro de una economía mercantil y, en efecto, todas las tasas de conversión de trabajo concreto simple en trabajo abstracto simple sean idénticas, han de darse una serie de supuestos que Marx no explicita y algunas de las cuales son muy poco realistas.

De entrada recordemos que el arbitraje intrasectorial sólo se dará cuando dos mercancías sean subjetivamente percibidas como la *misma* mercancía por los consumidores (sustitutividad perfecta entre ambas). De acuerdo con Rubin ([1923] 1990, 157): «Dos gastos de trabajo son considerados iguales si crean *la misma cantidad de un mismo producto*, aun cuando esos gastos de trabajo difieran mucho en términos de duración, intensidad, etc.» [subrayado añadido]. ¿Pero cuando dos productos son el mismo producto? ¿Cuándo una mercancía X y una mercancía Y forman parte de la misma clase de mercancía? Si una

mercancía X (un litro de leche entera de una determinada marca) y una mercancía Y (un litro de leche entera de otra marca) son percibidas subjetivamente como mercancías distintas, no formarán parte de la misma clase de mercancías i, de modo que no tendrían por qué venderse al mismo promedio de tiempos de trabajos concretos. Si la mercancía Y se produce en 500 horas y la mercancía X se produce en 100 horas, el productor de Y no estará necesariamente forzado a vender su mercancía por el equivalente a 100 horas, porque acaso haya consumidores que prefieran pagar el equivalente a 500 horas por la mercancía Y en lugar de 100 horas por la *diferente* mercancía X. En suma, el arbitraje intrasectorial que impone que todas las mercancías de una misma clase se vendan al promedio de sus tiempos de trabajo concretos requiere, como es obvio, que dos mercancías sean percibidas como elementos pertenecientes a una misma clase de mercancías.

Pero la condición realmente exigente para que los valores de cambio entre dos mercancías vendan determinados por la ratio del promedio de sus tiempos de trabajo concretos no es ésa. Para que la ley del valor se cumpla,

será necesario que funcione el arbitraje intersectorial que hemos descrito con anterioridad (es decir, que para una clase de mercancía i y una clase de mercancías j, tci = tcj). Y ese arbitraje intersectorial depende de condiciones que son muy escasamente realistas:

• **Indiferencia de los productores respecto al sector en el que trabajan:** En primer lugar, es necesario presuponer que dos productores son indiferentes respecto al sector en el que trabajan. Si, por el contrario, existen preferencias a la hora de trabajar en uno u otro sector (por ejemplo, porque es más cómodo, menos peligroso, se alinea

más con los valores morales del trabajador…), las diferencias en las tasas de conversión del trabajo concreto en trabajo abstracto podrían no desaparecer y expresar la distinta desutilidad del trabajo. Volviendo al ejemplo anterior: si los productores de oro prefieren dedicar 1.000 días de trabajo a generar 1.000 gramos de oro en la industria de oro antes que generar el equivalente a 1.200 gramos de oro en la industria del automóvil (verbigracia, porque el trabajo en la industria del automóvil es muy desagradable), entonces la migración de productores se

interrumpiría cuando el precio del vehículo se redujera a 1.200 gramos.

Ese sería su precio de equilibrio (VCij = 1.200) y, por tanto, la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto del automóvil en tiempo de

trabajo abstracto sería de 1,2 (tci = 1,2). Si los productores no son indiferentes respecto al sector en el que trabajan, entonces la ratio de tiempos de trabajo concretos no sería una buena aproximación al valor

de cambio y necesitaríamos conocer previamente el valor de cambio para calcular la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto en valores (el valor de cambio determinaría el valor porque no podemos observar tci salvo infiriéndolo a partir de VCij).

• **Indiferencia de los productores respecto al tiempo de duración de la actividad:** Asimismo, hay que presuponer que ambas industrias exhiben el mismo perfil temporal de producción o que los productores

son indiferentes con respecto a los distintos perfiles temporales de una industria. En nuestro ejemplo anterior, si el precio de un automóvil son 1.000 gramos de oro, el productor del automóvil termina recibiendo 1.000 gramos de oro cuando completa la producción y comercialización

del automóvil al cabo de 1.000 días; en cambio, el productor de oro produce un gramo de oro diario. Imaginemos que los productores de

oro prefieren recibir 1 gramo de oro diario durante 1.000 días que 1.300

gramos de oro de golpe al cabo de 1.000 días: en ese caso, cuando el

precio del automóvil cayera a 1.300 gramos (VCij = 1.300), cesaría la

migración de productores y el precio de los automóviles dejaría de bajar, de modo que la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto del automóvil en tiempo de trabajo abstracto sería de 1,3 (tci = 1,3). Si los productores no son indiferentes respecto a la distribución temporal de su actividad productiva, entonces la ratio entre los tiempos de trabajo concretos no sería una buena aproximación al valor de cambio y necesitaríamos conocer previamente el valor de cambio para calcular la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto en valores (el valor de cambio determinaría el valor).

• **Indiferencia de los productores respecto al riesgo de su actividad:** Igualmente, la teoría del valor trabajo necesita presuponer

que ambas industrias son igualmente arriesgadas o que los productores que participan en ellas no reaccionan de ningún modo frente a los heterogéneos perfiles de riesgo de esas industrias. En nuestro ejemplo anterior, si la industria del automóvil es mucho más arriesgada que la industria del oro (en términos de probabilidad de realización de sus valores en el mercado), podría haber productores que prefirieran obtener 1.000 gramos de oro al cabo de 1.000 días en la industria de oro que la expectativa (incierta) de 1.500 gramos de oro en la industria del automóvil al cabo de 1.000 días. En ese caso, cuando el valor de cambio del automóvil caiga a 1.500 gramos ($VCij = 1.500$), la transición de productores cesará y el precio del automóvil dejará de bajar, de modo que la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto del automóvil en tiempo de trabajo abstracto sería de 1,5 ($tci = 1,5$). Si los productores no son indiferentes respecto al riesgo de su actividad, entonces la ratio de tiempos de trabajo concretos no sería una buena aproximación al valor de cambio y necesitaríamos conocer previamente

el valor de cambio para calcular la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto en valores (el valor de cambio determinaría el valor).

Sólo adoptando los supuestos anteriores podríamos considerar que la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto simple de una mercancía en tiempo de trabajo abstracto simple es igual para todas las mercancías de la economía. Pero esos supuestos no son realistas: la evidencia nos muestra

que los productores sí tienen preferencias por unos tipos de ocupaciones frente a otras más allá del salario que puedan percibir en cada una de ellas y que, en consecuencia, prefieren escoger ocupaciones que les proporcionen un mayor grado de autonomía y control, diversidad de tareas, oportunidades para el desarrollo de sus habilidades o ausencia de peligrosidad física aun cuando cobren menos en ellas (Boar y Lashkari 2021); asimismo, los individuos también exhiben preferencias respecto al tiempo y al riesgo (de hecho, tal como expondremos en el apartado 7.1.3.c, esas preferencias respecto al tiempo y al riesgo tienen muy probablemente una lógica evolutiva), de modo que aplican descuentos subjetivos en función del retraso o de la probabilidad de recibir recompensas (Green y Myerson 2004). El propio Marx reconoce a lo largo de su obra que los individuos sí tienen preferencias profesionales: por ejemplo, cuando nos habla de la sociedad comunista, nos indica que cada ser humano podrá «desarrollar sus aptitudes en la rama que mejor *le parezca*» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 47)

[énfasis añadido); cuestión distinta es que luego presuponga que en el capitalismo el trabajo (especialmente el del obrero) se halla alienado y, por tanto, el trabajador no puede escoger conforme a esas preferencias ocupacionales (Marx [1857-1858] 1986, 41), pero de nuevo ello necesita presuponer que los productores independientes buscan maximizar el valor de cambio de sus mercancías al margen de la desutilidad de la industria en la que estén ocupados. Asimismo, Marx también reconoce que los capitalistas exigirán *compensaciones* en forma de mayores precios por emprender procesos productivos a más largo plazo o más arriesgados, implícitamente admitiendo que los capitalistas *no son indiferentes* ni frente al tiempo ni frente al riesgo:

Un capital que rote más lentamente, ya sea porque la mercancía permanezca durante un período más prolongado en el proceso de producción o porque deba venderse en mercados más distantes, percibe aun así la ganancia que alternativamente perdería elevando el precio de la mercancía y obteniendo de ese modo compensación. Otro ejemplo es cómo los capitales expuestos a mayor riesgo —como el transporte marítimo, verbigracia— reciben compensación en forma de mayores precios (C3, 12.3, 312).

Pues bien, sólo bajo esos irreales supuestos —que el propio Marx rechaza— cabría afirmar que, completados los arbitrajes intersectoriales e intrasectoriales en el precio en oro por hora trabajada de las distintas mercancías, la ratio de los tiempos de trabajo concretos determinará el valor de cambio entre dos mercancías.

$$VC_{ij} = \frac{a}{b} * \frac{TTC_i * tc_i}{TTC_j * tc_j}$$

En realidad, empero, ni siquiera en ese caso cabría afirmarlo, dado que Marx sí admite una situación en el que la ratio entre tiempos de trabajo concretos no determina el valor de cambio: a saber, cuando esos tiempos de trabajo concretos tienen niveles de complejidad distintos. Si denotamos como «a» a la complejidad de TTCi y «b» a la de TTCj (presuponiendo, por tanto, que TTCi y TTCj son tiempo de trabajo concreto simple) tendremos que la expresión del valor de cambio será, en realidad, la siguiente:

Si, bajo las irreales condiciones anteriores, establecemos que tci = tcj, entonces el valor de cambio dependerá sólo de la ratio de tiempos de trabajo concretos y de los niveles de complejidad productiva. Ahora bien, ¿qué entendemos por «complejidad productiva»? ¿Un trabajo

subjetivamente reputado como más complejo por el productor o por el comprador debería ser considerado objetivamente más complejo que otro? De acuerdo con Marx, el diferencial de valor generado por una hora de trabajo complejo frente a una hora de trabajo simple depende del coste de producción (en términos de horas de trabajo simple) de las mayores habilidades necesarias para desempeñar trabajo complejo. Así, por un lado nos dice que «todo trabajo de características superiores o más complejas que el trabajo medio es la manifestación de una fuerza de trabajo más costosa; fuerza de trabajo cuya producción ha requerido más tiempo y más trabajo que la fuerza de trabajo no cualificada o simple, y que por tanto posee un mayor valor. Esta fuerza de trabajo de valor superior al normal se traduce, como es lógico, en un trabajo superior, materializándose, por tanto, durante los mismos período de tiempo, en valores proporcionalmente más altos» (C1, 7.2, 305). Y, por otro, que

«[en el caso del trabajo especialmente cualificado] existe otro trabajo objetivado en su existencia inmediata, a saber, los valores que el obrero consumió para producir una *capacidad de trabajo* determinada, una *destreza* especial. El valor de ésta se revela por los costos de producción necesarios para producir una determinada destreza de trabajo similar» (Marx [1857-1858] 1986, 249). Es decir, que el sobreprecio por hora trabajada que reciben los trabajadores cualificados por encima de los no cualificados no es más que una forma de recuperar las horas de trabajo que les ha costado adquirir

la formación que les permite desarrollar un trabajo más complejo (Hilferding

[1904] 1949, 144-145).

Desde esta perspectiva, podemos reinterpretar «a» como la prima de tiempo de trabajo incorporada en la mercancía i para recuperar los costes formativos vinculados a TTCi y «b» la prima de tiempo de trabajo incorporada en la mercancía j para recuperar los costes formativos vinculados a TTCj. Si no hay costes formativos, a = b = 1.

Regresando a nuestro ejemplo anterior: imaginemos que el productor del automóvil, necesita, antes de empezar con el proceso de fabricación del vehículo, adquirir una formación en ingeniería durante 200 días. En ese caso, el tiempo de trabajo concreto incorporado en la producción del vehículo (1.000 días) será un tipo de trabajo *complejo* que deberá, a su vez, recuperar el coste laboral de la formación (200 días). Por tanto, esos 1.000 días de trabajo complejo equivaldrían a 1.200 días de trabajo simple debido al coste de la cualificación

(Rosdolsky [1968] 1977, 518). O expresado en nuestros términos anteriores: en equilibrio tendrá que verificarse que a = 1,2, b =1, TTCi = 1.000, TTCj = 1, tci = tcj, VCij = 1.200. De esta manera, al vender el automóvil, el productor cualificado no sólo recuperaría el tiempo de trabajo que ha dedicado concretamente a fabricarlo, sino también el tiempo que le costó convertirse en trabajador cualificado en la fabricación de automóviles.

Ahora bien, ¿qué condiciones (adicionales a las anteriores) necesitamos para que, en efecto, cualquier discrepancia entre el valor de cambio de dos mercancías y la ratio entre sus tiempos de trabajo complejos sólo quepa imputársela a diferencias que sean retrotraíbles a los distintos costes laborales (en términos de trabajo simple) de adquisición de la formación?

Pues, nuevamente, nos encontramos con varios supuestos muy

restrictivos:

• **Los productores han de ser indiferentes con respecto a la formación recibida:** Sólo si los trabajadores carecen de preferencias respecto a qué formación recibir y, por tanto, respecto a qué tipo de actividad desempeñar (un supuesto que ya hubo que adoptar con anterioridad), cabría esperar que los productores migrarán desde los sectores donde el precio por hora trabajada sea más bajo hacia los sectores donde el precio por hora trabajada (incluyendo el tiempo de formación) sea más alto. Por ejemplo, si el valor de cambio del automóvil es de 1.500 días de trabajo y, para fabricarlo, es necesario

ejecutar 200 días de formación más 1.000 días de trabajo, entonces habrá una ganancia equivalente a 300 días de trabajo por cada automóvil producido (300 gramos de oro). Supuestamente, pues, los productores de otros sectores deberían entrar en la industria

automovilística y aumentar la oferta de vehículos hasta que su valor de cambio caiga al equivalente de 1.200 días de trabajo. Pero eso sólo ocurrirá si los productores son indiferentes entre producir automóviles o producir cualquier otra mercancía. Un profesor de Filosofía,

verbigracia, podría preferir seguir recibiendo 1.200 gramos de oro a cambio de 1.200 días de trabajo en lugar de dar el salto a estudiar ingeniería para aprender a producir automóviles e ingresar 1.500

gramos de oro tras 1.200 días de trabajo. Y si no hay suficientes productores que quieran transitar desde la industria del oro (o cualquier otra industria) a la industria de los automóviles debido a la

desutilidad que puede provocarles en general reciclar su formación o en particular adquirir la formación específica para fabricar automóviles, la brecha entre el valor de cambo y la ratio de tiempos de trabajo concretos no reflejará meramente el coste laboral relativo de adquirir la formación (Elster 1986, 65). Además, y tampoco conviene olvidarlo, los

productores también deberían ser indiferentes con respecto al tiempo y al riesgo que implica ese reciclaje formativo, pues en caso contrario podrían rechazar adquirir nuevo conocimiento (Romaniega Sancho

2020, §3.3.8) en tanto en cuanto consume tiempo e implica riesgos (el

riesgo de no ser finalmente capaz de adquirir ese conocimiento o de que en el futuro devenga inútil/obsoleto).

• **El conocimiento productivo ha de ser transferible entre**

productores a un mismo coste: Otra hipótesis que es necesario adoptar es que todos los conocimientos y habilidades que caracterizan

al trabajo complejo puedan ser adquiridos por todos los trabajadores (o por un número suficiente de trabajadores como para que su producción

abastezca la demanda social) a un mismo coste laboral. Por ejemplo, si el coste de adquisición de las habilidades necesarias para producir automóviles para muchos productores de oro no fuera de 200 días de aprendizaje sino de 700, esos productores de oro preferirán producir 1.700 gramos de oro en 1.700 días antes que pasarse a la industria del automóvil para lograr 1.500 durante 1.700 días (Romaniega Sancho 2021, §3.3.6). En esas condiciones, el valor de cambio de los

automóviles no descendería hasta 1.200 gramos de oro, sino que se comportaría como lo que Marx denomina precio de monopolio (C3, 46,

910; Marx [1862-1863a] 1989, 542): un precio que no guardaría relación con el coste laboral relativo de la formación. En consecuencia, no habría forma de convertir el tiempo de trabajo complejo en tiempo

de trabajo simple únicamente a partir del coste laboral (en términos de horas de trabajo) de la formación: necesitaríamos recurrir a los precios de mercado de las mercancías para calcular los costes con los que pretendemos calcular las primas salariales de «a» y «b». Y, a este

respecto, tengamos en cuenta dos factores adicionales. Por un lado, el conocimiento y el aprendizaje es acumulativo: una persona con grandes

conocimientos *previos* de ingeniería quizá aprenda a fabricar automóviles en 200 días, pero, en cambio, una persona con grandes conocimientos previos en Hegel es dudoso que lo logre en 200 días. Por otro lado, gran parte del conocimiento necesario en los procesos de producción es un conocimiento contextual, práctico y no articulable (Huerta de Soto 1992, 52-60): es decir, un conocimiento sobre cómo hacer las cosas (*know how)* dentro de un determinado contexto productivo y que, por tanto, no es fácil de formalizar teóricamente en lenguaje verbal de tal manera que pueda ser transmitido entre cualesquiera personas y en cualquier tipo de contexto merced al mero

aprendizaje general, formal y abstracto.

• Debe existir un criterio compartido para imputar la formación del productor, en forma de tiempo de trabajo complejo, al valor de las

mercancías: Caracterizar el conocimiento como un medio de producción que debe ser producido mediante el trabajo simple y que transfiere su valor a las mercancías en función del tiempo de trabajo simple necesario para adquirirlo tiene el problema de determinar en qué medida se va depreciando (y transfiriendo) el coste de esa formación en las mercancías que produce el trabajador. En nuestra crítica d) a la teoría del valor trabajo (procesos de producción conjunta), ya vimos que la formación, como medio de producción cuya funcionalidad se extiende a más de un período productivo, no es susceptible de ser depreciada conforme a un criterio único y objetivo, de modo que, aun

cuando la diferencia entre trabajo simple y trabajo complejo dependiera únicamente del tiempo de trabajo simple requerido para «producir» esa

formación, su transferencia a las mercancías en forma de tiempo de

trabajo complejo dependería del criterio subjetivo del productor (de cómo quiere ir distribuyendo el coste de la formación entre las distintas mercancías). Así pues, no podríamos determinar la relación entre tiempo de trabajo simple y tiempo de trabajo complejo únicamente a partir del coste laboral de la formación sino que

deberíamos incorporar necesariamente la subjetividad del productor sobre las preferencias intertemporales de los consumidores por su mercancía a la hora de escoger cómo distribuir ese coste entre las diversas unidades de la misma.

• **La formación debe volverse rápidamente obsoleta:** Aun cuando existiera un criterio compartido para transferir el coste laboral de la formación al valor de las mercancías, si una determinada capacitación

laboral pudiese emplearse durante mucho tiempo para fabricar

muchísimas mercancías, el coste formativo que se transferiría a cada unidad de mercancía producida tendería a converger a cero.

Verbigracia, si el productor de nuestro ejemplo anterior fabrica dos automóviles, el valor de cada uno de ellos ya no será de 1.200 días, sino de 1.100 (cada automóvil requerirá 1.000 días para su fabricación y los 200 días de aprendizaje se distribuirán entre ambos); si, en cambio, fabricara cuatro, el valor por automóvil sería de 1.050; y si fabricara 100, sería de 1.002 días. Si el número de unidades producidas de una

mercancía tiende a infinito, el tiempo de trabajo complejo por definición tendería a igualarse al tiempo de trabajo simple a una paridad 1:1. De ahí que la teoría del valor trabajo, si aspira a explicar la diferencia entre el valor generado por el trabajo simple y el trabajo complejo *únicamente* en función del coste laboral de formación del trabajo complejo, deba presuponer o una acelerada caducidad del conocimiento y de las habilidades que caracterizan al trabajo complejo (de modo que el productor necesite volver a incurrir en nuevos costes

formativos para mantener su cualificación) o que el conocimiento sólo

se emplea para un número reducido de ciclos productivos. Es decir, hay que presuponer que la formación no es un bien altamente duradero pues, como ya explicamos en la crítica número 5 a la teoría del valor

trabajo (apartado 1.3.1.e), ésta es incapaz de explicar en todos los casos el valor de los bienes duraderos. Si la formación fuera un factor productivo muy duradero, el diferencial entre el tiempo de trabajo simple y el tiempo de trabajo complejo no tendría por qué explicarse ni

única ni mayoritariamente a partir de los costes laborales de adquirir

esa formación duradera.

Es fácil observar, pues, que las condiciones para que la ratio de tiempos de trabajo concretos (junto con la ratio de primas formativas dependientes del tiempo de la formación profesional) determinen en exclusiva los valores de cambio son condiciones enormemente inverosímiles. Y si no se cumplen *todas ellas*, reiteramos, la teoría del valor trabajo simplemente no posee una teoría del valor que sea independiente de los valores de cambio observados: no es capaz de explicar cómo, a partir de los tiempos de trabajo observables, se forman los precios de equilibrio a largo plazo (Elster 1985, 131). Por necesidad, tendrá que inferir el valor a partir de los precios de las mercancías en lugar de hacerlo al revés: deducir los precios de las mercancías a partir del valor. Y en la medida en que las preferencias subjetivas de los productores y consumidores puedan influir en esos precios de las mercancías… también estarán influyendo sobre el valor. El equilibrio entre la oferta y la demanda no vendría determinado por el valor sino que el valor vendría determinado por el equilibrio entre la oferta y la demanda según éste se vea influido por las preferencias subjetivas de los agentes económicos.

Entre todas estas condiciones enormemente irreales, empero, vamos a destacar y reflexionar adicionalmente sobre tres, dado que serán la base de nuestra crítica futura a la plusvalía: 1) la omisión de las preferencias sobre el tiempo, 2) la omisión de las preferencias sobre el riesgo y 3) el presupuesto de que toda la información es accesible en idénticas condiciones a todos los trabajadores. En principio, la teoría del valor trabajo podría llegar a adaptarse para incorporar que una hora de trabajo concreto futuro equivalga a menos de una hora de trabajo abstracto presente; o que una hora de trabajo concreto sometido a incertidumbre equivalga a menos de una hora de trabajo abstracto cierto; o que una hora de trabajo concreto desinformado equivalga a menos de una hora de trabajo abstracto informado. Pero en general los marxistas han rechazado tomar en consideración el tiempo, el riesgo o la información como elementos que modulan el valor (Dobb 1937, 30-31) porque hacerlo implicaría introducir el subjetivismo por la puerta de atrás y potencialmente desterrar (como expondremos en el capítulo 3) cualquier trazo de explotación del trabajador por parte del capitalista.

Al rechazar tomar en consideración el tiempo, el riesgo y la información del trabajo, sin embargo, los marxistas caen, paradójicamente, en el grave error de desdeñar las condiciones materiales bajo las cuales los

productores toman sus decisiones productivas, es decir, caen en el error de desdeñar cómo esas condiciones materiales influyen sobre el valor y, por tanto, sobre los precios de equilibrio de las mercancías. De la misma manera que Marx reconocía que el valor de cambio entre el tiempo de trabajo simple y el tiempo de trabajo complejo no podía darse a una paridad 1:1, también debería haber reconocido que el valor de cambio entre el tiempo de trabajo presente y el tiempo de trabajo futuro, o entre el tiempo de trabajo cierto y el tiempo de trabajo incierto, o entre el tiempo de trabajo informado y el tiempo de trabajo desinformado tampoco podía darse a una paridad 1:1.

Empecemos con el problema de omitir las preferencias sobre el tiempo

de los productores o, lo que es idéntico, la asunción de que una hora de trabajo abstracto presente debe intercambiarse por una hora de trabajo concreto futuro. Si aceptamos, como aceptaba Marx, que «nadie puede vivir de la producción futura, o de valores de uso cuya producción todavía no se ha completado» (C1, 6, 272), entonces deberemos admitir que la utilidad generada en el presente por una mercancía futura no puede ser idéntica a la utilidad generada en el presente por una mercancía presente. O al menos que no tiene por qué serlo, a saber, que en muchas ocasiones las mercancías disponibles en el presente serán más valiosas que las disponibles en el futuro (Böhm-Bawerk [1889] 1959, 259). Que el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir 1 silla sea el mismo que para producir 2 sábanas de lino o el mismo que para producir 10 onzas de oro, es decir, que «1 silla = 2

sábanas de lino = 10 onzas de oro = 10 horas de trabajo» no implica que los términos de intercambio de estas mercancías vayan a ser «1 silla hoy = 2

sábanas de lino en 20 años = 10 onzas de oro en 100 años». Y no lo serán porque los seres humanos tienen preferencias en relación con el tiempo (no son indiferentes respecto al momento en el que prefieren disponer de un bien) y, por tanto, no intercambiarán únicamente atendiendo a los costes de producción (en términos de horas de trabajo) de esas mercancías. Por consiguiente, aunque en términos de coste de producción aproximados por las horas de trabajo concretas «1 silla = 10 onzas de oro = 10 horas de trabajo», dado que en términos de utilidad «1 silla hoy > 10 onzas de oro en 200 años», entonces el precio de equilibrio de la anterior operación podría ser, verbigracia, «1 silla = 500 onzas de oro en 200 años», es decir y por transitividad, «10 onzas de oro hoy = 500 onzas de oro en 200 años».

Si fuera posible intercambiar una mercancía presente por una mercancía futura en función de sus horas de trabajo atemporales, todo productor se

dedicaría a comprar mercancías presentes contra la promesa de entregar mercancías futuras (por ejemplo, «te compro 1 silla hoy a cambio de entregarte 10 onzas de oro en 200 años»), en cuyo caso la oferta de mercancías presentes se contraería en relación con la oferta de mercancías futuras… y por tanto las mercancías presentes se encarecerían con respecto a las mercancías futuras (por ejemplo, «te compro 1 silla hoy a cambio de entregarte 500 onzas de oro en 200 años»).

Como decíamos, la teoría del valor trabajo podría establecer

equivalencias de valor entre el tiempo de trabajo abstracto presente y el tiempo de trabajo privado futuro, al igual que las establece entre el tiempo de trabajo simple y el tiempo de trabajo complejo. Aunque «1 silla hoy = 10

horas de trabajo hoy» y «500 onzas de oro en 200 años = 500 horas de trabajo en 200 años», podría ocurrir que «10 horas de trabajo hoy = 500

horas de trabajo en 200 años». Desde esta perspectiva, los precios de equilibrio, para la teoría del valor trabajo, deberían ser reducibles a tiempo de trabajo social, abstracto, simple, necesario *y presente*.

El problema de este tipo de reformulación de la teoría del valor trabajo (que constituye, en todo caso, una reformulación más realista que meramente obviar que dos masas de trabajo objetivado en distintos momentos del tiempo no poseen un idéntico valor en el presente) es que esa ratio de conversión de tiempo de trabajo presente en tiempo de trabajo futuro es una ratio de conversión que depende exclusivamente de las preferencias marginales por el tiempo de los distintos agentes económicos. Los agentes económicos que valoren subjetivamente poco disponer de las mercancías en el presente (es decir, individuos que sean muy pacientes) tenderán a intercambiar el valor futuro con reducidos descuentos respecto al valor presente (por ejemplo, «1 hora de trabajo hoy = 1,1 horas de trabajo dentro de un año»); en cambio, los agentes económicos que valoren subjetivamente mucho disponer de mercancías en el presente (es decir, individuos que sean muy impacientes) tenderán a intercambiar el valor futuro con enormes descuentos respecto al valor presente (por ejemplo, «1 hora de trabajo hoy =

3 horas de trabajo dentro de un año»).

En suma, para poder explicar los intercambios *intertemporales*, la teoría del valor trabajo se ve abocada a incorporar a su análisis las *preferencias* intertemporales de los distintos agentes económicos: no es posible prescindir de las preferencias subjetivas en la determinación del valor y, por ende, de los valores de cambio.

Sigamos con el error de omitir las preferencias sobre la incertidumbre de los productores y, por tanto, con la asunción de que una hora de trabajo abstracto cierto ha de intercambiarse en equilibrio por una hora de trabajo privado incierto. Si no todo tiempo de trabajo termina materializándose en valores de uso con absoluta certidumbre —pues se puede fracasar en el plan de producción— y si el tiempo de trabajo que no se materializa en valores de uso es tiempo de trabajo perdido y despilfarrado, entonces es dudoso que una hora de trabajo objetivada u objetivable en valores de uso con certidumbre vaya a intercambiarse por una hora de trabajo objetivada u objetivable con incertidumbre.

Retomando el ejemplo anterior, supongamos que, cuando se desarrolla

exitosamente un plan productivo, tardamos 10 horas en producir o 1 silla o 2

sábanas o 10 onzas de oro; es decir, «1 silla = 2 sábanas de lino = 10 onzas de oro = 10 horas de trabajo». Ahora bien, imaginemos que, en términos promedios, cada vez que intentamos fabricar una silla fracasamos en la mitad de las ocasiones, esto es, aunque necesitamos 10 horas para fabricar una silla cuando nuestro trabajo resulta exitoso, habrá ocasiones en que esas 10 horas serán fallidas y no se materializarán en una silla. En cambio, supongamos que siempre que dedicamos 10 horas a producir 2 sábanas de lino o 10 onzas de oro, éstas terminan siendo fabricadas exitosamente. En tal caso, el valor de cambio de 1 sillas no podrá ser igual al 2 sábanas de lino o al de 10 onzas de oro, puesto que en ese caso nadie destinaría su tiempo de trabajo a producir sillas (tiempo de trabajo sometido a incertidumbre) y todos se concentrarían en producir sábanas de lino u onzas de oro (tiempo de trabajo sometido a certidumbre), de modo que la oferta de sillas se reduciría respecto a la de sábanas u onzas y, por tanto, su valor de cambio se incrementaría. Por consiguiente, aunque en términos de coste de producción aproximado por tiempos de trabajo concretos «1 silla = 2 sábanas de lino =

10 onzas de oro = 10 horas de trabajo», como la utilidad esperada por el productor es «1 silla incierta < 2 sábanas de lino ciertas» y «1

silla incierta < 10 onzas de oro ciertas», entonces los valores de cambio podrían terminar siendo «1 silla (cierta) = 4 sábanas de lino (inciertas) = 20 onzas de oro (inciertas)». O lo que es lo mismo, «1 silla cierta (ya producida) = 2 sillas inciertas (todavía no producidas)».

El propio Marx estuvo cerca de incorporar el riesgo a su teoría del valor trabajo mediante el concepto de «despilfarro». A su juicio, si las condiciones medias de producción requieren que, por cada 115 kilos de algodón se

«despilfarren» 15 en la producción de hilo, entonces el valor de 100 kilos de hilo contendrá el valor de los 115 kilos de algodón, aun cuando 15 de ello sean pérdidas no materializadas en hilo (C1, 8, 313). Empleando la misma lógica podríamos decir que, si socialmente fracasamos la mitad de las veces que intentamos producir una silla, entonces una silla exitosamente fabricada debería poseer un valor que duplique el tiempo de trabajo de trabajo necesario para producir una silla… cuando ese proceso de producción resulta exitoso (puesto que, en parte, cabría imputarle a los éxitos el tiempo de los fracasos). O dicho de otra forma, el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar una silla debería incluir el tiempo socialmente necesario en intentos fallidos a la hora de producir una silla.

No obstante, no habríamos de caer en el error de pensar que es posible objetivar los riesgos de todos los procesos de producción a partir de las frecuencias históricas de fracaso: es decir, que si socialmente fracasamos la mitad de las veces a la hora de fabricar una mercancía, su tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario será el doble que el tiempo de trabajo requerido cuando el proceso es exitoso. Por dos motivos.

Primero, porque en la mayoría de las ocasiones el riesgo de un proyecto productivo sólo puede ser estimado subjetivamente a partir de la información parcial e incompleta sobre el futuro que poseen los distintos agentes económicos: por un lado, porque los proyectos productivos pueden ser tan específicos que no existan probabilidades comparables en otros sectores de la economía (Mises [1949] 1998, 110-113), especialmente si las propias características, habilidades y conocimientos particulares del productor pueden ser relevantes a la hora de estimar esa probabilidad subjetiva (un productor puede considerarse a sí mismo especialmente hábil a la hora de promover un proyecto productivo y, por tanto, imputar subjetivamente una probabilidad de fracaso a su proyecto que no tiene por qué ser coincidente con la probabilidad de fracaso en otros proyectos

similares); por otro, porque las probabilidades son dinámicas, es decir, van cambiando con el tiempo, de modo que lo relevante no es la frecuencia histórica de fracaso sino la expectativa de fracaso en el futuro (si, por ejemplo, los productores juzgan que tras varios ciclos productivos han aprendido a minimizar el riesgo de fracaso, la frecuencia histórica será irrelevante para determinar el valor de cambio). En otras palabras, las probabilidades, aunque puedan tener una base objetiva, son en última instancia subjetivas, a saber, son *estimadas* por cada sujeto según su (incompleta) información previamente disponible y son

ulteriormente reestimadas en función de la nueva información que se vaya adquiriendo (Strevens 2006).

Segundo, porque Marx está presuponiendo que los agentes son

neutrales frente al riesgo. Que haya una probabilidad de fracaso del 50 % no implica que los productores se contenten con una prima productiva del 100

% para lanzarse a producir: 100 unidades con total certidumbre pueden ser preferibles a 200 unidades con una probabilidad de fracaso del 50 %. Si los agentes económicos son, por ejemplo, adversos al riesgo (prefieren no exponerse al riesgo de fracaso), no producirán mercancías bajo condiciones de incertidumbre salvo que sean sobrecompensados en los intercambios por soportar ese riesgo. En nuestro ejemplo anterior en el que los costes laborales de producción eran «1 silla = 2 sábanas de lino = 10 onzas de oro =

10 horas de trabajo», pero la probabilidad de fracaso de fabricar una silla era del 50 %, los valores de cambio de equilibrio no tienen por qué ser necesariamente «1 silla = 4 sábanas de lino = 20 onzas de oro», ya que, si la aversión al riesgo de los productores es muy alta, podrían seguir prefiriendo mayoritariamente dedicar 10 horas de trabajo a producir 2 sábanas de lino con certidumbre que 1 silla con una probabilidad de fracaso del 50 %. De ser así, el valor de cambio de las sillas en términos de sábanas de lino podría ser potencialmente cualquiera, por ejemplo «1 silla = 8 sábanas», de manera que

«1 silla cierta = 4 sillas inciertas».

Nuevamente, el diferente grado de incertidumbre del tiempo de trabajo

podría incorporarse a la teoría del valor trabajo tal como intenta hacer Marx en el ejemplo anterior. Desde esta perspectiva, los precios de

equilibrio, para la teoría del valor trabajo, deberían ser reducibles a tiempo de trabajo social, abstracto, simple, necesario, presente *y cierto.* Pero, sin tomar en consideración las probabilidades subjetivas y las preferencias subjetivas sobre el riesgo de los productores, esta adición no sería más que una adición incompleta e irreal. Para explicar los intercambios bajo condiciones de incertidumbre, a la teoría del valor trabajo no le queda otro remedio que incorporar a su análisis las *preferencias* sobre el riesgo de los distintos agentes económicos. No cabe un análisis de los términos de intercambio de las mercancías exclusivamente desde la óptica de sus costes laborales sin incorporar la subjetividad relativa al riesgo.

Y por último, vayamos con el presupuesto de que toda la información

económica relevante es accesible a un mismo coste para todos los productores. En tal caso, una hora de trabajo abstracto informado equivaldrá

a una hora de trabajo privado desinformado. Pero si, como ya hemos explicado, ni toda la información es de acceso público (mucha información es privada, es decir, sólo la tiene disponible un individuo o unos pocos individuos porque han sido ellos quienes la han generado o descubierto), ni toda la información puede articularse y transmitirse a terceros a un mismo coste, entonces este presupuesto es irreal; y si es irreal, una hora de trabajo informada puede que no se intercambie en equilibrio por una hora de trabajo desinformada.

Marx sí adoptaba aparentemente esta hipótesis poco realista: «Es verdad que las mercancías pueden venderse a precios que diverjan de sus valores, pero esta divergencia constituye una violación de las leyes que gobiernan el intercambio de mercancías. En su forma pura, el intercambio de mercancías es un intercambio de equivalentes, y por tanto no es un método para incrementar el valor» (C1, 5, 261). O asimismo: «Dejamos fuera de consideración cualquier posible error subjetivo en los cálculos por parte de los propietarios de las mercancías, los cuales serían de inmediato corregidos objetivamente en el mercado» (C2, 2, 201). Ahora bien, una vez que abandonamos el supuesto de que todos los productores tienen acceso a la misma información a un mismo coste, nada impide que dos mercancías se intercambien a unos precios que diverjan sistemáticamente de sus valores.

Supongamos que, en condiciones de información perfecta, todos los productores son conscientes de como producir con 10 horas de su tiempo o 1

silla, o 2 sábanas, o 10 onzas de oro, esto es, «1 silla = 2 sábanas de lino =

10 onzas de oro = 10 horas de trabajo». En ese caso, y aceptando todas las otras hipótesis irreales que ya hemos mencionado con anterioridad, 1 silla se intercambiarán por 2 sábanas, dado que si se intercambiaran 1,2 sillas por 2

sábanas, parte de los productores de sábanas destinarían lotes de 10 horas de trabajo a aumentar la producción de sillas a costa de la de sábanas hasta que el valor de cambio fuera de 1 silla = 2 sábanas de lino. Sin embargo, ¿qué ocurre en caso de que parte de los productores de sábanas no sepan producir sillas? En ese caso, la migración de productores desde un sector a otro no tendría por qué darse plenamente, con lo que el valor de cambio entre las sillas y las sábanas sí podría mantenerse en equilibrio en 1,2 sillas = 2

sábanas. Si sólo algunos productores son capaces de fabricar sillas y ninguno de ellos eleva su producción hasta que su precio coincida con su coste marginal, entonces la silla se convertiría, al menos en parte, en un bien no reproducible cuyo precio se acercaría al de monopolio, es decir, un precio

que el propio Marx reconoce que no se explica por su valor sino por la disposición y capacidad de pago de los compradores (C3, 46, 910; Marx

[1862-1863a] 1989, 542).

Para que no hubiese obstáculos informacionales a la igualación de los

valores de las distintas mercancías, todos los productores deberían contar con el mismo acceso a la misma información a un mismo coste: y si ello no sucede, entonces podrá haber valores de cambio que se desvíen sostenidamente de sus valores (si no hay suficientes productores suficientemente informados que introduzcan suficiente competencia). De hecho, lo que deberíamos plantearnos es más bien lo opuesto: ¿esa universalidad de la información existe para alguna mercancía de todas cuantas se comercian en el capitalismo? Porque si no es así, si los términos de producción y de distribución de cada mercancía no les son universalmente conocidos a todos los productores y, de hecho, la información relevante ni siquiera es estática sino que va mutando continuamente, entonces no habrá forma de estimar los valores salvo a partir de los valores de cambio: ninguna mercancía será perfectamente reproducible en el conjunto del

mercado a falta de la información sobre cómo reproducirla que no poseen por entero todos los productores.

En definitiva, bajo supuestos económicos realistas (existen preferencias sobre el tiempo, sobre la incertidumbre, sobre la actividad productiva o sobre la formación adquirida y, a su vez, no todos los productores tienen acceso a la misma información económica al mismo coste), o el tiempo de trabajo concreto no constituye una adecuada aproximación al valor o el valor no determina los valores de cambio sino que son los valores de cambio los que determinan los valores. En el primer caso, salvaríamos el concepto marxista de valor como determinante de los valores de cambio a costa de carecer de una teoría sobre cómo el tiempo de trabajo concreto se transforma en valor: es decir, seguiría habiendo una variable espectral llamada valor (trabajo social) que teóricamente podría estar determinando los valores de cambio, pero ignoraríamos qué conexión real guarda con el tiempo de trabajo privado de cada productor independiente; en el segundo caso, poseeríamos una explicación sobre cómo el tiempo de trabajo privado se transforma en valor pero ese valor sería un determinante incompleto e incorrecto de los valores de cambio.

Sea como fuere, pues, bajo supuestos realistas, el tiempo de trabajo concreto no determina los valores de cambio: el valor o no está determinado

$$A = \begin{pmatrix} a_{1,1} & \cdots & a_{1,n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n,1} & \cdots & a_{n,n} \end{pmatrix}$$

o no es determinante. Como ya había anticipado Böhm-Bawerk: «Si por costes entendemos […] una suma de valores [“costes económicos”], entonces esos costes parecen menos definitivos que la utilidad marginal. Si, en cambio, por costes entendemos sólo gastos técnicos [valor trabajo, por ejemplo], […] esos costes no actúan como los reguladores del valor a los que se refiere la ley de costes» (Böhm-Bawerk ([1892] 2002). O

«transformamos» las horas de trabajo privado en horas de trabajo social a partir de parámetros que incorporen las preferencias subjetivas de los agentes (de modo que estamos explicando los valores en función de los valores de cambio para que esos valores de cambio expliquen de vuelta los valores) o si «transformamos» las horas de trabajo privado en horas de trabajo social sin incorporar parámetros

que incorporen las preferencias subjetivas de los agentes, entonces esas horas de trabajo social no explican los precios de equilibrio.

g. Una formulación y crítica algebraica a la teoría del valor trabajo La teoría del valor trabajo fue formalizada matemáticamente por el economista húngaro András Bródy (1970) así como posteriormente por el japonés Michio Morishima (1973): una formalización, la de Bródy, que Guerrero Jiménez (2000) considera «el tratamiento algebraico definitivo, desde el punto de vista de la teoría laboral del valor». A continuación expondremos las características básicas de esta formalización y posteriormente aplicaremos sobre ella la mayoría de las críticas que hemos dirigido contra la teoría del valor trabajo.

Empecemos definiendo una función de producción tal que (Bródy 1970,

19-20):

$y = x - Ax$

x es un vector que contiene la producción bruta de cada mercancía i (xi ...xn), y es un vector que recoge la producción neta de cada mercancía i (yi ...yn), A es una matriz *nxn* que con los inputs necesarios de la mercancía i para producir una unidad de la mercancía j (ai,j) tal que:

$$A = \begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 \\ 0{,}2 & 0{,}2 \end{pmatrix}$$

$$Q = (I - A)^{-1} = \begin{pmatrix} 1.6 & 1.4 \\ 0.4 & 1.6 \end{pmatrix}$$

$$x = Qy \leftrightarrow \begin{pmatrix} 3 \\ 2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1.6 & 1.4 \\ 0.4 & 1.6 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix}$$

Si definimos $Q = (1 - A)–1$, transformación conocida como la «inversa

de Leontief» (en honor al economista ruso Wassily Leontief, que a su vez fue maestro de Bródy) entonces podremos reexpresar la función de producción para poder operar con ella:

$x = Qy$

Por ejemplo, supongamos que para producir una unidad de

herramientas (x1) necesitamos 0,2 unidades de herramientas (a11) y 0,2

unidades de materia prima (a21), mientras que para producir una unidad de materia prima (x2) necesitamos 0,7 unidades de herramientas (a12) y 0,2

unidades de materia prima (a22). Es decir:

Y, por tanto, en la forma de la inversa de Leontief:

En ese caso, si por ejemplo deseamos una producción neta de 1 unidad

de herramienta y de 1 unidad de 1 materia prima, necesitaremos alcanzar una producción bruta de 3 unidades de herramientas y de 2 unidades de materias primas:

Para producir 3 unidades de herramientas necesitaremos 0,6 unidades de herramientas y 0,6 unidades de materias primas; para producir 2 unidades de materias primas necesitaremos 1,4 unidades de herramientas y 0,4

unidades de materias primas. En términos netos, por tanto, tendremos 1

unidad de herramientas y 1 unidad de materia prima.

Alternativamente, si sólo tuviéramos una unidad de producción bruta de cada mercancía, la producción neta disponible apenas sería de 0.1 unidades de herramientas y 0.6 unidades de materias primas:

$$x = Qy \leftrightarrow \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1.6 & 1.4 \\ 0.4 & 1.6 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 0.1 \\ 0.6 \end{pmatrix}$$

$$x = Qy \leftrightarrow \begin{pmatrix} 1.000 \\ 1.000 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1.6 & 1.4 \\ 0.4 & 1.6 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 100 \\ 600 \end{pmatrix}$$

$$\begin{pmatrix} c_1 \\ \vdots \\ c_n \end{pmatrix}$$

$$A = \begin{pmatrix} A & c \\ v & 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} a_{1,1} & \cdots & a_{i,n} & c_1 \\ \vdots & \cdots & \cdots & \vdots \\ a_{n,1} & \cdots & a_{n,n} & c_n \\ v_1 & \cdots & v_n & 0 \end{pmatrix}$$

$$A = \begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}05 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}3 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix}$$

Pues bien, imaginemos que un ser humano (o un sistema económico) necesita para sobrevivir 100 herramientas y 600 materias primas. En ese caso, necesitará una producción bruta de 1.000 unidades de herramientas y 1.000 unidades de materias primas.

Hasta aquí hemos presupuesto que las mercancías se producían solas, sin intervención del trabajo humano. Si volvemos el modelo más realista y añadimos que, además del consumo de inputs, también necesitamos consumir trabajo humano y, a su vez, que el trabajo humano ha de reproducirse a través del consumo de mercancías, bastará con que añadamos una fila y una columna a la matriz A para reflejar las horas que es necesario trabajar para producir cada tipo de producto (v1 ...vn) y para reflejar el consumo necesario de cada mercancía i por hora trabajada

. A saber

(Bródy 1970, 22-23):

Por ejemplo, si para producir cada unidad de herramienta y de materia

prima se necesita una hora de trabajo y, a su vez, para sobrevivir necesitamos 1.000 unidades de herramientas y 1.000 unidades de materias primas, un individuo (o una sociedad) tendrá que trabajar 2.000 horas anuales para sobrevivir. O dicho de otro modo, el consumo por hora trabajada para reproducir la fuerza de trabajo a lo largo del año será de 0,05

unidades de herramienta y 0,3 unidades de materia prima, de modo que:

$$vQc \leftrightarrow (1 \quad 1)\begin{pmatrix} 1.6 & 1.4 \\ 0.4 & 1.6 \end{pmatrix}\begin{pmatrix} 0{,}05 \\ 0{,}3 \end{pmatrix} = 1$$

$\begin{pmatrix} \mathbf{x} \\ 1 \end{pmatrix}$

Si ese individuo trabajara durante más horas, conseguiría acumular un

excedente y si trabajara durante menos horas no lograría sobrevivir. Por tanto, en condiciones de reproducción simple (se trabajan las horas indispensables para sobrevivir sin acumular excedente), el tiempo de trabajo para reproducir una hora de trabajo (vQc) —es decir, el tiempo de trabajo para reproducir una hora de trabajo a partir del consumo por hora (c) de la producción bruta obtenida por hora (vQ)— ha de ser igual a 1 hora. Es decir: $vQc = 1$

Por ejemplo, para producir 1 unidad de herramienta necesitamos 0,2

unidades de herramientas, 0,2 unidades de materias primas y 1 hora de trabajo; para producir 1 unidad de materia prima, necesitamos 0,7 unidades de herramientas, 0,2 unidades de materias primas y una hora de trabajo; para producir 2 horas de trabajo necesitamos 0,1 unidades de herramientas y 0,6

unidades de materias primas. El saldo neto de trabajar una hora en cada output es igual a cero:

Otra forma de definir la condición de reproducción simple es a través

de autovectores y autovalores a partir de la matriz ampliada **A** (Bródy 1970, 23-26). Si usamos la matriz ampliada **A** (que contiene la matriz de inputs A, pero también la fuerza de trabajo por mercancía v), deberemos igualmente definir un vector ampliado de x, al que llamaremos **x**, que contenga un último elemento que denote la contribución productiva neta del trabajo, a saber,

. Siendo así, estaremos en condiciones de reproducción simple

cuando **x** sea un autovector y el autovalor máximo asociado a la matriz ampliada **A** sea igual a 1:

$\mathbf{Ax} = \mathbf{x}$

Es decir, si al transformar la producción bruta **x** por hora trabajada en función de la matriz ampliada **A** (que contiene los inputs producidos para fabricar un output, así como los consumos necesarios por hora para reproducir la fuerza de trabajo de una hora) obtenemos exactamente la

$$\mathbf{x} = \begin{pmatrix} x \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} Qc \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0{,}5 \\ 0{,}5 \\ 1 \end{pmatrix}$$

$$\mathbf{Ax} = \mathbf{x} \leftrightarrow \begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}05 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}3 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 0{,}5 \\ 0{,}5 \\ 1 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0{,}5 \\ 0{,}5 \\ 1 \end{pmatrix}$$

$$p = vQ \leftrightarrow (1 \quad 1) \begin{pmatrix} 1.6 & 1.4 \\ 0.4 & 1.6 \end{pmatrix} = (2 \quad 3)$$

producción bruta **x**, entonces es que estamos reproduciendo circularmente la producción bruta **x.** Por ejemplo:

Por tanto:

Una vez expuestas las condiciones de reproducción material simple (las cuales son independientes del tipo de economía en que nos movamos, esto es, se dan en economías mercantiles o en economías no mercantiles; con o sin intercambios), ya podemos proceder a calcular los valores de los bienes (Bródy 1970, 26-30). Definamos valor como el tiempo de trabajo necesario para producir un output, es decir, como *p*. En tal caso, p será un vector que contenga los valores de cada mercancía i (p1 ...pn) tal que:

$p = v + pA$

Es decir, las horas de nuevo trabajo (v) más el valor de los inputs consumidos para producir un output (más las horas de trabajo muerto) será igual al valor del output. Si definimos $Q = (1 – A)–1$, entonces la ecuación anterior también puede expresarse como:

$p = vQ$

Por ejemplo:

Es decir, el valor de una unidad de herramienta es igual a 2 horas de trabajo y el valor de una unidad de materia prima es igual a 3 horas de trabajo. Eso es así porque necesitamos consumir 0,2 unidades de

$$pc = 1 \leftrightarrow (2 \quad 3) \begin{pmatrix} 0{,}05 \\ 0{,}3 \end{pmatrix} = 1$$

$$\mathbf{pA} = \mathbf{p} \leftrightarrow (2 \quad 3 \quad 1)\begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}05 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}3 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} = (2 \quad 3 \quad 1)$$

herramientas (0,4 horas de trabajo), 0,2 unidades de materias primas (0,6

horas de trabajo) y una hora trabajo para producir una unidad de herramienta (2 horas en total); a su vez, necesitamos 0,7 unidades de herramientas (1,4

horas de trabajo), 0,2 unidades de materias primas (0,6 horas de trabajo) y una hora de trabajo para producir una unidad de materia prima (3 horas en total).

Pero recordemos que para producir bienes no sólo necesitamos bienes,

sino también fuerza de trabajo. ¿Cuál es el valor de la fuerza de trabajo? En condiciones normales, el ser humano necesita consumir por hora trabajada menos de lo que es capaz de generar por hora trabajada, pero, en condiciones de reproducción simple, la producción neta por hora trabajada será igual al consumo necesario por hora trabajada: a saber, el valor del consumo necesario por hora será igual a 1: Pc = 1 (si vQc = 1 y p = vQ, entonces pc =

1). Por ejemplo:

Esta condición de reproducción simple también puede expresarse en forma de autovectores y autovalores. Si definimos el autovector **p** como (p 1), de modo que el último elemento del vector **p** denote el valor de la fuerza de trabajo en condiciones de reproducción simple (1), entonces estaremos en condiciones de reproducción simple cuando el autovalor máximo asociado a la matriz ampliada **A** sea 1:

pA = p

Por ejemplo:

El valor de una unidad de herramienta es de 2 horas de trabajo, el valor de una unidad de materia prima es de 3 horas de trabajo y el valor generado por una hora de trabajo es 1 hora de trabajo. Se trata, no obstante, de valores relativos. Si multiplicamos el vector **p** por cualquier escalar, se mantendrán las condiciones de reproducción simple. Por ejemplo:

$$\mathbf{10pA = 10p} \leftrightarrow (20 \quad 30 \quad 10)\begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}05 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}3 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} = (20 \quad 30 \quad 10)$$

$$\mathrm{A} = \begin{pmatrix} 0{,}2 & -0{,}3 \\ 0{,}2 & 0{,}2 \end{pmatrix}$$

$$\mathbf{A} = \begin{pmatrix} 0{,}2 & -0{,}3 & 0{,}55 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}3 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix}$$

Nada de esto es un problema porque el valor, en Marx, únicamente pretende establecer porciones relativas al tiempo de trabajo social agregado.

Por tanto, a partir del trabajo desempeñado por un individuo (o por una sociedad) hemos obtenido los valores (en forma de tiempo de trabajo) de su producción bruta. Y precisamente por ello, este sistema también permite calcular el valor usando como numerario no sólo el tiempo de trabajo, sino cualquier otro output producido. Por ejemplo, el «valor» usando como numerario las herramientas sería p = (1 1.5 0.5). Pero, en cualquier caso, el vector de valores (o precios) en términos de herramientas es estrictamente proporcional a los valores en términos de tiempo de trabajo.

¿Cómo soluciona el modelo de Bródy algunos de los problemas que hemos mencionado con anterioridad, como el problema de producción conjunta o el de irreductibilidad del trabajo heterogéneo al trabajo homogéneo?

Empecemos por la solución al problema de producción conjunta (Bródy

1970, 88). Para adaptar el modelo anterior al caso de producción conjunta bastará con adaptar consecuentemente la matriz de inputs. Por ejemplo, si cada vez que se produce una unidad de materias primas se produce también una unidad de herramientas, entonces para producir una unidad de materias primas no será necesario consumir 0,7 unidades de herramientas, sino que obtendremos una producción neta adicional de herramientas de 0.3 unidades.

En tal caso, la matriz de inputs pasará a ser:

Si la economía sigue trabajando 2.000 horas anuales, para mantenernos

en condiciones de reproducción simple será necesario consumir 0,55

unidades de herramientas y 0,3 unidades de materias primas, de modo que la matriz ampliada quedaría como:

$$Q = \begin{pmatrix} 8/7 & -3/7 \\ 2/7 & 8/7 \end{pmatrix}$$

$$p = vQ \leftrightarrow (1 \quad 1)\begin{pmatrix} 8/7 & -3/7 \\ 2/7 & 8/7 \end{pmatrix} = (10/7 \quad 5/7)$$

$$\mathbf{pA} = \mathbf{p} \leftrightarrow (10/7 \quad 5/7 \quad 1)\begin{pmatrix} 0{,}2 & -0{,}3 & 0{,}55 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}3 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} = (10/7 \quad 5/7 \quad 1)$$

$$v = \begin{pmatrix} v_{1,1} & \cdots & v_{1,n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ v_{m,1} & \cdots & v_{m,n} \end{pmatrix}$$

$$c = \begin{pmatrix} c_{1,1} & \cdots & c_{1,m} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ c_{n,1} & \cdots & c_{n,m} \end{pmatrix}$$

Y los valores, siendo

, vendrán dados por:

Un vector de valores que cumple la condición de reproducción simple:

Por consiguiente, el problema de producción conjunta estaría

aparentemente solucionado.

Sigamos con la solución al problema de la reducción de trabajo heterogéneo a trabajo homogéneo. En este caso, la solución consiste en desagregar o «no agregar» (Bródy 1970, 85) los distintos tipos de trabajo heterogéneos, incorporándolos como filas adicionales en la matriz extendida A para denotar distintos tipos de trabajo k necesario por output (v3,2 indica el tiempo de trabajo necesario del tipo de trabajo 3 para producir una unidad de la mercancía 2) e incorporándolos a su vez como columnas adicionales para denotar los consumos necesarios por hora trabajada de los distintos tipos de trabajo k (v3,2 indica la cantidad de mercancía 3 que el tipo de trabajo 2

necesita consumir por hora trabajada). Es decir:

Incorporando ambas matrices a la matriz ampliada **A**, tendremos:

$$\mathbf{A} = \begin{pmatrix} A & c \\ v & 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} a_{1,1} & \cdots & a_{1,n} & c_{1,1} & \cdots & c_{n,m} \\ \vdots & \cdots & \vdots & \vdots & & \vdots \\ a_{n,1} & \cdots & a_{n,n} & c_{n,1} & \cdots & c_{n,m} \\ v_{1,1} & \cdots & v_{1,m} & 0 & \cdots & 0 \\ \vdots & \cdots & \vdots & \vdots & & \vdots \\ v_{n,1} & \cdots & v_{m,n} & 0 & \cdots & 0 \end{pmatrix}$$

$$\mathbf{A} = \begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}02 & 0{,}08 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}1 & 0{,}5 \\ 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

$$\mathbf{pA} = \mathbf{p} \leftrightarrow \left({}^{25}/_{7} \quad {}^{65}/_{7} \quad 1 \quad {}^{69}/_{14}\right) \begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}02 & 0{,}08 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}1 & 0{,}5 \\ 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

$$= \left({}^{25}/_{7} \quad {}^{65}/_{7} \quad 1 \quad {}^{69}/_{14}\right)$$

Por ejemplo, si para producir 1 unidad de herramienta necesitamos 0,2

unidades de herramientas, 0,2 unidades de materia prima y una hora de trabajo tipo 1 (trabajo simple) y para producir una unidad de materia prima necesitamos 0,7 unidades de herramientas, 0,2 unidades de materias primas y 1 hora de trabajo tipo 2 (trabajo complejo) y, a su vez, el consumo necesario por hora de trabajo 1 es 0,02 unidades de herramientas y 0,1

unidades de materias primas, mientras que el consumo necesario por hora de trabajo 2 es 0,08 unidades de herramientas y 0,5 unidades de materias primas, tendremos la siguiente matriz ampliada:

En ese caso, los valores (en condiciones de reproducción simple) serán: Es decir, que una hora de trabajo simple sería equivalente a 69/14 horas (4,93 horas aproximadamente) de trabajo complejo. Por consiguiente, la reducción de trabajo complejo en trabajo simple tampoco implicaría ninguna dificultad: bastaría con hallar el valor de la fuerza de trabajo compleja, en términos de fuerza de trabajo simple, habida cuenta de los consumos necesarios para reproducir la fuerza de

trabajo compleja.

Pues bien, una vez expuesta la formalización de la teoría del valor trabajo de Marx a manos de András Bródy, ya podemos proceder a ilustrar, utilizando el propio modelo de Bródy, cómo nuestras críticas anteriores

$$\Lambda = \begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 \\ 0{,}2 & 0{,}2 \end{pmatrix}$$

invalidan la teoría del valor trabajo. El problema fundamental de la formalización de Bródy es el de presuponer que los coeficientes de inputs (la matriz A) y los consumos necesarios por hora de trabajo (la matriz c) vienen dados por relaciones meramente tecnológicas e independientes de las preferencias de los agentes (Romaniega Sancho 2021, §2.3). Es decir, que si bien la matriz ampliada **A**, a partir de la que calculamos los valores (como autovalor máximo asociado a esa matriz) depende de las matrices A, v, c —

esto es, $A = A(\text{A, v, c})$—, las matrices A y c no están únicamente determinadas por la tecnología, sino que dependen de otros factores como la utilidad marginal de las mercancías, la preferencia temporal, la aversión al riesgo, etc. —esto es, $A = A(\text{A[u, t, r ...], v, c[u, t, r ...]})$. Una vez que abandonamos el supuesto de la independencia entre las preferencias subjetivas y las relaciones tecnológicas de transformación de inputs en outputs o de consumo laboral en fuerza de trabajo, los valores ya pasan a depender necesariamente de las preferencias subjetivas de los agentes.

En particular, vamos a analizar cómo afecta al modelo de Bródy que incorporemos: 1) la presencia de economías no constantes a escala; 2) la no reductibilidad del trabajo complejo a trabajo simple únicamente a partir de los costes laborales de formación; 3) sustitutividad imperfecta entre mercancías; 4) la presencia de amortización discrecional del capital fijo.

Primero, en ausencia de rendimientos constantes a escala, la cantidad demandada de outputs influye sobre las relaciones de transformación de inputs en outputs (en la matriz A). Por ejemplo, supongamos que el individuo (o la sociedad) del ejemplo anterior no desea consumir cada año 100 unidades de herramientas y 600 unidades de materias primas, sino 200

unidades de herramientas y 400 de materias primas. Con rendimientos

constantes a escala y ausencia de producción conjunta, la matriz A sería idéntica a la que empleamos al comienzo de esta sección, a saber,

. De modo que, para obtener una producción neta de 200

unidades de herramientas y 400 de materias primas, deberían producirse 880

unidades brutas de herramientas y 720 unidades brutas de materias primas, lo que reduciría el número de horas anuales que tienen que trabajar hasta 1.600 (si trabajaran 2.000 horas, obtendrían mayor cantidad de ambas o al menos de alguna de ellas).

$$x = Qy \leftrightarrow \begin{pmatrix} 880 \\ 720 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1.6 & 1.4 \\ 0.4 & 1.6 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 200 \\ 400 \end{pmatrix}$$

$$p = vQ \leftrightarrow (1 \quad 1) \begin{pmatrix} 1.6 & 1.4 \\ 0.4 & 1.6 \end{pmatrix} = (2 \quad 3)$$

$$\mathbf{pA} = \mathbf{p} \leftrightarrow (2 \quad 3 \quad 1) \begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}125 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}25 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} = (2 \quad 3 \quad 1)$$

$$A' = \begin{pmatrix} 0{,}3 & 0{,}5 \\ 0{,}4 & 0{,}2 \end{pmatrix}$$

$$p' = vQ' \leftrightarrow (1 \quad 1) \begin{pmatrix} {}^{20}/_{9} & {}^{25}/_{18} \\ {}^{10}/_{9} & {}^{35}/_{18} \end{pmatrix} = ({}^{10}/_{3} \quad {}^{10}/_{3})$$

El valor de ambos productos sería el mismo que antes:

Y consumiendo 0,125 herramientas y 0,25 unidades de materias primas

por hora trabajada (para agotar toda la producción neta y mantenernos dentro de la reproducción simple), obtendríamos los siguientes valores, que son los mismos que cuando se producían 100 unidades de herramientas y 600

unidades de materias primas:

Ahora bien, en ausencia de rendimientos constantes a escala, la matriz A necesariamente cambiará de forma. Imaginemos que, para esas nuevas demandas (200 unidades de herramientas y 400 unidades de materias primas), la nueva matriz A' es la siguiente:

Lo cual implica rendimientos decrecientes a escala (al aumentar la demanda de herramientas, el consumo de inputs por unidad de herramienta se ha incrementado y, al reducir la demanda de materias primas, el consumo de inputs por unidad de materia prima se ha reducido). En ese caso, los valores no se mantendrían constantes con independencia de la escala (pasarían de 2 horas de trabajo por unidad de herramienta a 10/3 y de 3 horas de trabajo por unidad de materia prima a 10/3):

$$\mathbf{p'A'} = \mathbf{p'} \leftrightarrow \left(\frac{10}{3} \quad \frac{10}{3} \quad 1\right)\begin{pmatrix} 0{,}3 & 0{,}5 & 0{,}1 \\ 0{,}4 & 0{,}2 & 0{,}2 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} = \left(\frac{10}{3} \quad \frac{10}{3} \quad 1\right)$$

$$\mathbf{pA} = \mathbf{p} \leftrightarrow \left(\frac{25}{7} \quad \frac{65}{7} \quad 1 \quad \frac{69}{14}\right)\begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}02 & 0{,}08 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}1 & 0{,}5 \\ 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$
$$= \left(\frac{25}{7} \quad \frac{65}{7} \quad 1 \quad \frac{69}{14}\right)$$

$$\mathbf{A'} = \begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}01 & 0{,}09 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}05 & 0{,}55 \\ 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

Tales valores, además, resultarían igualmente compatibles con un sistema de reproducción simple

En ausencia de rendimientos constantes a escala, por consiguiente, los cambios en las demandas relativas de los productos no sólo alteran las cantidades suministradas de cada una de ellas, sino también sus valores (absolutos y relativos). Los precios de las mercancías no dependen únicamente del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas (de su tecnología) sino también de las demandas relativas.

Segundo, si los consumos necesarios de los trabajadores cualificados dependen no sólo del coste laboral de reponer el trabajo cualificado (en términos, por ejemplo, de diferenciales de tiempos de formación)

sino también de la preferencia temporal, de la aversión al riesgo o de las preferencias por tipo de profesión de las distintas clases de trabajo k, entonces nuevamente los valores no están determinados por el tiempo de trabajo socialmente necesario. Recuperemos nuestro ejemplo anterior de una economía con dos tipos de trabajo (simple y complejo):

Pero ahora imaginemos que cada tipo de trabajo (simple y complejo) lo

desempeñan dos trabajadores distintos (trabajador no cualificado y trabajador cualificado) y que el consumo por hora del trabajador cualificado se incrementa de 0,08 herramientas y 0,5 materias primas a 0,09

herramientas y 0,55. En tal caso, la matriz ampliada quedará como:

Este incremento del consumo por hora del trabajador cualificado no tiene por qué deberse a que el coste laboral de su formación se haya incrementado: puede simplemente deberse a que el trabajador no cualificado no tiene incentivos a adquirir la formación del trabajador cualificado ni siquiera cuando las diferencias en sus consumos por hora son tan amplias.

¿Y por qué podría carecer de incentivos a formarse para poder acceder a una alrededor de diez superior a aquella que está consumiendo? No sólo por el coste formativo en el que ha de incurrir, sino también por razones de preferencia temporal, de aversión al riesgo o de preferencia por su ocupación: si la aversión al riesgo o la preferencia por su ocupación actual se ha incrementado en el caso del trabajador no cualificado (si producir materias primas es muchísimo más arriesgado o muchísimo más aburrido para el trabajador no cualificado que producir herramientas), entonces podría preferir seguir cobrando 0,01 unidades de herramientas y 0,05 unidades de materias primas antes que formarse y cambiar de sector. Es más, incluso podríamos adoptar el supuesto de que el diferencial de consumo entre ambos trabajadores no guarda ningún tipo de relación con el coste laboral de la formación, de modo que los dos sean trabajadores no cualificados: pero el trabajador no cualificado 1 prefiere consumir 0,01 herramientas y 0,05

materias primas y dedicarse a la producción de herramientas antes que consumir 0,09 herramientas y 0,55 materias primas dedicándose a la producción de materias primas. En tal caso, los diferenciales salariales entre ambos trabajadores no vendrían explicados en

absoluto por los distintos costes laborales de formación de su fuerza de trabajo, sino por sus preferencias relativas sobre los distintos tipos de trabajo. Sólo presuponiendo la absoluta indiferencia por parte de los trabajadores acerca del tiempo, del riesgo y de la ocupación cabe postular que, si dos trabajadores tienen la misma formación y habilidades, su cesta de consumo por hora acabará siendo la misma (por competencia y arbitraje entre salarios).

Pues bien, démonos cuenta de cómo este cambio en los consumos laborales por hora de ambos tipos de trabajo —explicables por sus distintas preferencias en materia de tiempo, riesgo y ocupación— también engendra cambios en los valores de los bienes:

$$\mathbf{p'A'} = \mathbf{p'} \leftrightarrow \left(\frac{125}{21} \quad \frac{395}{21} \quad 1 \quad \frac{457}{42}\right)\begin{pmatrix} 0{,}2 & 0{,}7 & 0{,}01 & 0{,}09 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}05 & 0{,}55 \\ 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$
$$= \left(\frac{125}{21} \quad \frac{395}{21} \quad 1 \quad \frac{457}{42}\right)$$

$$\mathbf{A'} = \begin{pmatrix} 0.2 & 0.35 & 0 & 0.025 & 0.025 \\ 0.2 & 0.2 & 0.2 & 0.3 & 0.3 \\ 0 & 0.35 & 0.2 & 0.025 & 0.025 \\ 1 & 0.5 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0.5 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

Los valores de las mercancías han cambiado, con rendimientos

constantes a escala e idénticas cantidades producidas (1.000 unidades brutas de herramientas y 1.000 unidades brutas de materias primas) simplemente porque el reparto de la producción neta entre los distintos tipos de trabajo se ha alterado debido a sus divergentes preferencias.

Sigamos con el caso de la imperfecta sustitutividad entre dos productos.

Imaginemos que, en lugar de un tipo de herramienta tenemos dos tipos de herramientas, A y B que son producidas por dos trabajadores distintos, trabajador 1 y trabajador 2. Supongamos inicialmente que ambas herramientas y materias primas son percibidas como idénticas por ambos trabajadores, de modo que sólo estamos ante una mera diferenciación de marca comercial que no aporta utilidad diferencial alguna a los consumidores. En tal caso, tendríamos dos trabajadores

igualmente cualificados que producirían la mitad de las herramientas y la mitad de las materias primas y, como las herramientas son indistinguibles, su consumo por hora sería idéntico, a saber, el trabajador 1 consumiría 0,025

herramientas A y 0,025 herramientas B, así como 0,3 materias primas. Y el trabajador B consumiría por hora la misma cesta de herramientas A y B y de materias primas.

En ese caso, la matriz ampliada sería:

Y los valores de las herramientas A y B serían idénticos entre sí (dado que sendos pares de productos son perfectamente sustitutivos entre sí) y, a su vez, serían los mismos que cuando no diferenciábamos artificialmente entre las herramientas A y B.

$$\mathbf{p'\,A'} = \mathbf{p'} \leftrightarrow (2 \quad 3 \quad 2 \quad 1 \quad 1)\begin{pmatrix} 0.2 & 0.35 & 0 & 0.025 & 0.025 \\ 0.2 & 0.2 & 0.2 & 0.3 & 0.3 \\ 0 & 0.35 & 0.2 & 0.025 & 0.025 \\ 1 & 0.5 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0.5 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$
$$= (2 \quad 3 \quad 2 \quad 1 \quad 1)$$

$$\mathbf{A''} = \begin{pmatrix} 0.2 & 0.35 & 0 & 0.01 & 0.04 \\ 0.2 & 0.2 & 0.2 & 0.2 & 0.4 \\ 0 & 0.35 & 0.2 & 0.025 & 0.025 \\ 1 & 0.5 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0.5 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

$$\mathbf{p''\,A''} = \mathbf{p''}$$
$$\leftrightarrow \left({}^{1300}/_{551} \quad {}^{2445}/_{551} \quad {}^{1960}/_{551} \quad 1 \quad {}^{1079}/_{551}\right)\begin{pmatrix} 0.2 & 0.35 & 0 & 0.01 & 0.04 \\ 0.2 & 0.2 & 0.2 & 0.2 & 0.4 \\ 0 & 0.35 & 0.2 & 0.025 & 0.025 \\ 1 & 0.5 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0.5 & 1 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$
$$= \left({}^{1300}/_{551} \quad {}^{2445}/_{551} \quad {}^{1960}/_{551} \quad 1 \quad {}^{1079}/_{551}\right)$$

Ahora bien, supongamos que los trabajadores no perciben las

herramientas A y B como idénticas, de modo que el trabajador 2, que es quien produce las herramientas B, puede intercambiarlas por las herramientas A y por parte de las materias primas producidas por el trabajador 1 en condiciones mucho más ventajosas que antes: en

particular, el trabajador 1 únicamente retiene 0,01 herramientas A por hora de trabajo frente a las 0,04 que obtiene el trabajador 2 y, a su vez, retiene 0.2 materias primas frente a las 0,4 que obtiene el trabajador 2. A saber:

En ese caso, y aunque no ha cambiado el tiempo de trabajo socialmente

necesario para producir ninguna mercancía, todos sus valores cambiarán: Este supuesto, en el fondo, no deja de ser otro caso análogo al del trabajo complejo: si el trabajador 1 no produce las herramientas B, a pesar de que le permitirían obtener ingresos más elevados que produciendo las herramientas A, es porque las herramientas B no son reproducibles para él.

En este caso, habría que ampliar, respecto al caso anterior, las razones por las que las mercancías no son reproducibles para incluir, por ejemplo, alguna

$$A = \begin{pmatrix} 0{,}2 & -0{,}3 \\ 0{,}2 & 0{,}2 \end{pmatrix}$$

$$\mathbf{pA} = \mathbf{p} \leftrightarrow \left({}^{10}/_{7} \quad {}^{5}/_{7} \quad 1\right)\begin{pmatrix} 0{,}2 & -0{,}3 & 0{,}55 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}3 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} = \left({}^{10}/_{7} \quad {}^{5}/_{7} \quad 1\right)$$

habilidad exclusiva del trabajador 2 que no puede ser aprendida por el trabajador 1, o la percepción por imagen de marca de que las herramientas B

son de mayor calidad que las herramientas A. Por último, respecto a la producción conjunta. Imaginemos que x1 son herramientas y x2 es una máquina que produce herramientas: para producir una unidad de herramienta necesitamos 0,2 unidades de herramientas y 0,2 unidades de máquinas y para reparar la máquina y que ésta vuelva a estar a pleno rendimiento necesitamos 0,7 unidades de herramientas y 0,2 unidades de máquina. Supongamos además que la máquina produce cada hora trabajada vez que se la usa, 1

unidad de herramientas: en tal caso, el consumo neto de herramientas para reparar la máquina sería -0,3. Esto es, regresaríamos a la matriz de inputs que ya habíamos utilizado previamente para ilustrar cómo asignar valores en una economía de producción conjunta:

Lo que nos llevaba a la siguiente estructura de valores que, en este caso, significaría que el valor de una herramienta es 10/7 de horas de

trabajo y el valor de reparar la máquina es de 5/7 de hora de trabajo:

Ahora bien, imaginemos que la depreciación de la máquina no requiere

de una reparación inmediata, sino que es un mantenimiento que puede quedar pendiente y que, por tanto, se puede concentrar en un determinado período o dispersar entre ambos (equivalente a que la amortización contable de la maquinaria no coincida con su depreciación física). En tal caso, el valor de las mercancías no estará determinado por la tecnología de transformación de inputs en outputs (por la matriz A), sino que también dependerá de las preferencias de los productores (es decir, la producción conjunta arrojará valores indeterminados). Por ejemplo, supongamos que en $t = 1$ el productor puede optar entre reparar totalmente la máquina o no repararla por entero: si no la repara por entero, puede consumir una mayor porción de la herramienta que produce la máquina al ser utilizada, pero a cambio tendrá que efectuar la reparación pendiente en períodos futuros. Por ejemplo, en $t = 1$ sólo destina 0,4 herramientas a reparar la maquinaria, de

$$A' = \begin{pmatrix} 0{,}2 & -0.6 \\ 0{,}2 & 0{,}2 \end{pmatrix}$$

$$\mathbf{p'\,A' = p'} \leftrightarrow \left({}^{25}/_{19} \quad {}^{5}/_{19} \quad 1\right)\begin{pmatrix} 0{,}2 & -0{,}6 & 0{,}7 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}3 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} = \left({}^{25}/_{19} \quad {}^{5}/_{19} \quad 1\right)$$

$$A'' = \begin{pmatrix} 0{,}2 & 0 \\ 0{,}2 & 0{,}2 \end{pmatrix}$$

$$\mathbf{p''\,A'' = p''} \leftrightarrow \left({}^{25}/_{16} \quad {}^{5}/_{4} \quad 1\right)\begin{pmatrix} 0{,}2 & 0 & 0{,}4 \\ 0{,}2 & 0{,}2 & 0{,}3 \\ 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} = \left({}^{25}/_{16} \quad {}^{5}/_{4} \quad 1\right)$$

modo que en $t = 2$ tendrá que destinar toda la herramienta producida por la maquina durante ese período para efectuar la reparación pendiente acumulada. En tal caso, la matriz en $t = 1$ sería:

En lugar de destinar 0,7 herramientas a reparar la máquina, sólo se destinan 0,4, de ahí que la máquina produzca un exceso de herramientas de

-0,6. Y, en tal caso, los valores en t = 1 serán, en reproducción simple, los siguientes:

A su vez, en t = 2 tendrá que destinar toda la herramienta que produce la máquina a repararla, de modo que el exceso de herramientas dentro del sector productor de máquinas será de 0:

Y, en tal caso, los valores en t = 2 serán los siguientes en reproducción simple:

A saber, el valor de una herramienta será 25/16 horas de trabajo y el de reparar la máquina será 5/4 horas de trabajo. Démonos cuenta, por consiguiente, que cuando existe discrecionalidad para repartir

intertemporalmente la reparación de la máquina (es decir, cuando la amortización contable no coincide con la depreciación física), la producción conjunta sigue arrojando indeterminación de valores a falta de que el productor escoja cómo distribuir el coste de la reparación de la maquinaria.

Y esa elección dependerá de sus preferencias: en el ejemplo anterior, el

productor prefería aumentar su consumo en t = 1 (desde 0,55 hasta 0,7

herramientas por hora trabajada) aun cuando ello supusiera rebajarlo (desde 0,55 a 0,4 herramientas por hora rebajada) en t = 2. Las combinaciones intertemporales podrían haber sido otras muy distintas y en todos los casos las preferencias subjetivas habrían modificado los valores de las mercancías.

En definitiva, la teoría del valor trabajo es incapaz de explicar los valores de las mercancías salvo bajo supuestos enormemente restrictivos, como inexistencia de economías de escala, reproducibilidad de las mercancías, indiferencia frente al tiempo o al riesgo, indiferencia frente a la ocupación o inexistencia de producción conjunta. No es que la formulación algebraica de Bródy sea incorrecta: al contrario, bajo los supuestos no explicitados de su modelo (economías constantes a escala, reductibilidad del trabajo complejo a trabajo simple únicamente a partir del coste laboral, sustitutividad perfecta entre las mercancías dentro de una misma clase y ausencia de discrecionalidad en la amortización del capital fijo), los precios de las mercancías sí pueden expresarse en términos de horas de trabajo independientemente de la estructura de preferencias de los agentes (en realidad, no sólo en términos de horas de trabajo, sino que, como

explica el propio Bródy [1970, 85] «de cualquier input primario: gasto de carbón, consumo de energía eléctrica…»; esto es, no hay nada dentro de la formulación algebraica de Bródy que le otorgue al tiempo de trabajo una posición privilegiada a la hora de ser la sustancia común en la que se expresen los precios), pero una vez que volvemos el modelo más realista y abandonamos supuestos tan simplificadores, la teoría del valor trabajo simplemente colapsa.

1.3.2. Críticas marxistas a la teoría del valor subjetivo

La teoría del valor trabajo sólo es defendible bajo un conjunto muy restrictivo de hipótesis sobre la producción de mercancías:

• Reproducibilidad plena (lo que implica que, con respecto a una mercancía concreta, cualquier productor puede fabricar, si así lo desea, mercancías perfectamente sustitutivas de ella).

• Economías constantes a escala.

• Ausencia de producción conjunta, incluyendo ausencia de bienes de capital fijos y de capital humano.

• Ausencia de bienes duraderos

• Horas de trabajo homogéneas o homogeneizables al margen de las preferencias (sobre tiempo, sobre riesgo, sobre actividad…) de los agentes económicos y bajo el supuesto de idénticos costes de acceso a

la información para todos los agentes.

E incluso si se cumplieran todos esos supuestos, seguiríamos

necesitando de la teoría subjetiva del valor para determinar qué unidades de una mercancía son intramarginales (se les aplica la ley del valor) y cuáles son extramarginales (no se les aplica la ley del valor).

Dado que las anteriores hipótesis no reflejan en absoluto el mundo real, la teoría del valor trabajo es una teoría inaplicable para explicar la formación de precios de equilibrio de las mercancías dentro de una economía de mercado (dejamos para el capítulo 5 de este segundo tomo la crítica a la expresión concreta que supuestamente adopta el valor dentro de una economía de mercado capitalista: a saber, los precios de producción). Y, por tanto, tampoco resulta prima facie justificable que la economía política se empeñe en elaborar una teoría del valor que sólo pretenda aplicarse para explicar los precios de las

mercancías reproducibles a través del trabajo humano dentro del modo de producción capitalista: si existe una teoría del valor que permita explicar, bajo supuestos mucho más realistas que la teoría del valor trabajo, la formación de los precios de equilibrio de las mercancías reproducibles dentro del capitalismo y *también* los precios de las mercancías no reproducibles y de las mercancías fuera del capitalismo, entonces esa teoría del valor debería obviamente resultar muy preferible a la teoría del valor trabajo. Y esa teoría existe y se llama teoría del valor subjetivo.

Sin embargo, de la misma manera que hemos criticado diversos

aspectos nucleares de la teoría del valor trabajo, los defensores de la teoría del valor trabajo también han dirigido varias críticas contra la teoría del valor subjetivo que, desde su punto de vista, refutarían a esta última por entero y la volverían inaplicable a las condiciones de una economía moderna.

En concreto, y si regresamos a la explicación simplificada que ofrecimos páginas atrás sobre la determinación de los precios en un mercado competitivo a través de la teoría del valor subjetivo, hay muchos elementos que hemos dado por supuestos en esa explicación y que pueden ser claves para alcanzar ese resultado concreto. Primero, ¿la ciencia económica debe ocuparse de estudiar los valores de uso? Segundo, ¿realmente existen las

escalas de preferencias de los agentes? Tercero, si existen, ¿podemos conocerlas o sin inobservables? Cuarto, si existen y podemos conocerlas, ¿de dónde surgen? ¿Simplemente se forman de la nada en la mente de los individuos o son determinadas por el entorno social? Quinto, si existen, podemos conocerlas y sabemos de dónde surgen, ¿podemos cuantificarlas?

Sexto, si podemos cuantificarlas, ¿acaso los precios de venta de los productores no dependen de su coste de producción y no de esa utilidad cuantificada? ¿Y acaso los precios que están dispuestos a pagar los compradores no dependen de su nivel de ingresos y no de esa utilidad cuantificada? Octavo, aun cuando los precios dependieran de la utilidad cuantificada, si la forma de la curva de oferta fuese totalmente horizontal a largo plazo, ¿tendría alguna relevancia la demanda en la determinación del precio de equilibrio? Noveno, si la forma de la curva de oferta no fuese totalmente horizontal pero fuera posible construir una curva de demanda sin necesidad de remitirnos a las preferencias de los individuos, ¿tendrían alguna relevancia las preferencias de los individuos a la hora de determinar precios y

cantidades producidas? Décimo, si la teoría del valor subjetivo es cierta, ¿por qué contradice la evidencia empírica que tenemos disponible y que le da la razón a la teoría del valor trabajo?

Vamos a tratar de responder a todas estas preguntas/objeciones en contra de la teoría del valor subjetivo (así como a otras adicionales) organizando la réplica en torno a las siguientes 15 críticas:

a. La ciencia económica burguesa está determinada por la lógica de clase burguesa.

b. La ciencia económica no se ocupa de estudiar las preferencias subjetivas.

c. El estudio de las preferencias subjetivas aboca a la ciencia económica al individualismo metodológico.

d. El trabajo es condición necesaria para la existencia de valor.

e. Las preferencias subjetivas carecen de objetividad.

f. La utilidad no es una cualidad abstracta que permita igualar cuantitativamente a las mercancías en los intercambios.

g. Los precios no son aproximaciones a la utilidad de las mercancías.

h. La utilidad de las mercancías depende de sus precios.

i. Los precios dependen necesariamente de los costes.

j. Los costes no dependen de la utilidad.

k. Una concepción subjetiva de los costes no es capaz de explicar el excedente productivo.

l. La demanda es irrelevante para determinar el precio de equilibrio de las mercancías.

m. La teoría del valor subjetivo no es necesaria para explicar la demanda de las mercancías.

n. La teoría del valor subjetivo no puede explicar la estabilidad de los precios de las mercancías en el largo plazo.

o. La evidencia empírica corrobora la teoría del valor trabajo.

a. La ciencia económica burguesa está determinada por la lógica

de clase burguesa

Para el materialismo histórico, la conciencia social está determinada por la clase a la que cada individuo pertenece (Berlin [1939] 2013, 117). Y el pensamiento científico forma parte de esa conciencia social, de modo que cabría sostener que el pensamiento social y económico que desarrolle un individuo o un grupo de individuos estará a su vez determinado por la clase social a la que pertenecen (Bukharin [1919] 1927, 28). En tal caso, la teoría del valor subjetivo podría ser no el resultado objetivo de una rigurosa investigación científica de la realidad, sino un mero prejuicio burgués alineado con sus intereses de clase.

El propio Nikolai Bukharin ([1919] 1927, 23) afirmaba que la teoría del valor subjetivo era un subproducto de la ideología burguesa y de sus condiciones de vida enormemente distanciadas de las del proletariado: mientras que los burgueses —o, mejor dicho, el subgrupo más degenerado dentro de la burguesía, a saber, los rentistas — sólo piensan en cómo consumir los ingresos que recibían sin trabajar, el proletariado necesariamente se ocupa en su día a día de la producción material; asimismo, el rentista se limita a percibir sus ingresos sin comprender las complejidades del proceso social que los genera, mientras que el obrero por necesidad debe socializarse en la fábrica y en la ciudad con otros obreros; y, por último, el rentista es conservador y teme las revoluciones que socaven el orden social existente, mientras que el obrero no tiene otro remedio que participar en la lucha de clases para alterar el orden social existente (Bukharin [1919] 1927, 26-28). Todo lo cual conduce a que la ciencia burguesa sea una ciencia subjetivista, individualista y metafísica (o ahistórica), es decir, una ciencia que postula que las categorías económicas derivan de las preferencias por el consumo de cada persona, aislada de las

condiciones materiales de la producción, y que considera que tales categorías económicas están exentas de contradicciones y que, por tanto, presentan un carácter inmutable en el tiempo. En cambio, la filosofía de la praxis de Marx es la conciencia del proletariado (Íñigo Carrera 2013, 41-42): la ciencia proletaria desarrollada por Marx es una ciencia materialista, colectivista y dialéctica, que estudia cómo las condiciones materiales en el ámbito de la producción determinan las contradicciones de clase y cómo esas contradicciones de clase determinan, a su vez, unas categorías económicas que están en permanente y contradictoria evolución histórica según avance la lucha de clases. Es decir, la *esencia* de la investigación económica de la «ciencia burguesa» y de la «ciencia proletaria» es radicalmente opuesta

y viene determinada por la clase social dentro de la que se pergeña esa labor científica (Bukharin [1919] 1927, 23).

Esta crítica *sociológica* a la teoría del valor subjetivo —la teoría del valor subjetivo es un subproducto ideológico de la clase social burguesa—

puede interpretarse en dos versiones: una versión débil y una versión fuerte.

La versión débil de la crítica sociológica meramente afirmaría que el científico social puede verse influido por sus sesgos y por sus intereses personales (o de clase) al escoger y desarrollar sus investigaciones, de modo que todo científico social ha de ser consciente de esos sesgos y, sobre todo, ha de aceptar someter sus investigaciones a una supervisión externa, metodológicamente muy exigente, para expurgarlos. La versión fuerte de la crítica sociológica sostendría que la lógica económica del proletariado es distinta en su raíz de la lógica económica de la burguesía y que, en consecuencia, no existe interlocución científica posible entre ambas clases sociales porque cada una ve y explica el mundo de modos *irreconciliables*.

Sólo la capacidad para imponerse en la práctica terminaría dándole la razón a una u otra lógica científica. La versión fuerte de la crítica sociológica equivaldría a lo que actualmente se denomina «polilogismo» (Mises [1949]

1998, 75): la forma de razonar y de percibir la realidad depende de la clase social en la que se encuadre un intelectual (o, para otros autores no marxistas, de factores como su raza) y no es por tanto común a todos los seres humanos.

La versión débil de la crítica sociológica es correcta salvo por el hecho de que nuestros sesgos y nuestros intereses no vienen determinados únicamente por nuestra clase social (especialmente si adoptamos una definición de clase social como la que adopta el marxismo y que

criticaremos en el epígrafe 5.5 de este segundo tomo). De acuerdo con el psicológico social Jonathan Haidt (2012), los argumentos presuntamente racionales de los seres humanos son en realidad una racionalización *a posteriori* de nuestra conciencia moral (fruto de la evolución histórica de la mente humana durante miles de años, no de la clase social a la que pertenecemos): primero nos aproximamos al mundo con nuestras intuiciones morales y luego buscamos los argumentos que nos permitan respaldar esas intuiciones morales. A su

vez, la teoría del «razonamiento motivado»

sostiene que los individuos estamos inclinados a acceder, construir y evaluar nuestros argumentos en función de nuestros intereses, objetivos y necesidades (Kunda 1990), es decir, que nuestras motivaciones afectan inconscientemente a cómo percibimos la realidad (Hughes y Zaki 2015).

Y cada uno de estos problemas también afecta, cómo no, al

razonamiento «científico»: aunque la ciencia debería ser el reino de la objetividad y de la imparcialidad, los científicos son seres humanos con sus propias agendas, sus propias filias, sus propias fobias, sus propias limitaciones, negligencias y también sus propios sesgos inconscientes (Ritchie 2020).

Ahora bien, que estemos sesgados a desarrollar programas de

investigación afines a nuestras intuiciones morales, a nuestros intereses o, incluso, a nuestra ideología de clase no impide que esas investigaciones científicas no puedan ser comprendidas y criticadas por personas con otras intuiciones morales, otros intereses y otras ideologías. En este caso puede resultar pertinente la diferenciación que establece Hans Reichenbach (1938, 6-7) entre contexto de descubrimiento y contexto de justificación: es decir, la diferencia entre el proceso de concepción y elaboración de una teoría (contexto de descubrimiento) y el proceso de validación de esa teoría (contexto de justificación). Aunque la elaboración de una teoría científica pueda llegar a ser un acto irracional o profundamente sesgado, el proceso de validación no tiene por qué serlo en la medida en que una teoría se someta públicamente a la crítica del resto de la comunidad científica: por ello, aun cuando cada ser humano sea incapaz de detectar los errores propios, sí podrá detectar los errores *ajenos* (especialmente los errores de investigaciones científicas *contrarias* a sus intuiciones morales, intereses o ideologías), de modo que ocurriría más bien al revés de lo que sostiene la versión fuerte de la crítica sociológica: en términos marxistas, las personas más aptos para detectar los errores de una teoría científica no son los miembros de la clase

social que la ha elaborado, sino los de la clase social antagónica. No es que los enemigos de clase no la puedan llegar a comprender sino que quienes mejor podrían llegar a comprenderla son los críticos de la misma, pues serán los más propensos a tratar de detectar los errores en la misma. Y

precisamente, la perspectiva de que las teorías que desarrolla uno pueden ser sometidas a la crítica devastadora del resto de la comunidad científica es lo que conduce a cada científico a minimizar el razonamiento motivado (Hughes y Beer 2012): es decir, la fiscalización de las teorías científicas (la

«crítica») no sólo vuelve más racional el contexto de justificación sino también el de descubrimiento.

Por tanto, la versión débil de la crítica sociológica a la economía política sólo significa que hay que ser cautos y críticos tanto a la hora de investigar (tratar de vencer los sesgos) como a la hora de analizar investigaciones ajenas. Algo que resulta aplicable tanto a la teoría del valor subjetivo (que podría ser un subproducto sesgado e incorrecto de la ideología burguesa) como a la teoría del valor trabajo (que podría ser un subproducto sesgado e incorrecto de la ideología proletaria). Dicho de otro modo, que un científico social prefiera una sociedad comunista a una sociedad capitalista no equivale a que la teoría del valor trabajo deba ser cierta y, por ende, ese científico social no debería otorgarle de entrada una mayor veracidad que a la teoría del valor subjetivo por el mero hecho de que sea más compatible con sus objetivos políticos (y lo mismo valdría para un científico social partidario del capitalismo con respecto a la teoría del valor subjetivo).

Siendo *grosso modo* correcta la versión débil de la crítica sociológica, no cabe decir en absoluto lo mismo sobre su versión fuerte, la cual impediría que un burgués criticara las proposiciones de la ciencia proletaria o que un proletario criticara las proposiciones de la ciencia burguesa: si la clase social deforma irremediablemente el raciocinio y la percepción de las personas, entonces cada científico estaría encerrado en la prisión de su ideología y no podría escapar de ella ni siquiera para colocarse en los zapatos de los científicos de otra clase social. Se trata, por tanto, de una hipótesis sociológica (y psicológica) que haría imposible el debate científico entre clases sociales: la burguesía sólo sería capaz de desarrollar y entender la ciencia burguesa y el proletariado sólo sería capaz de desarrollar y entender la ciencia proletaria.

El problema para el materialismo histórico (ciencia proletaria) de esta versión fuerte de la crítica sociológica es que necesariamente incurriría en una profunda contradicción: si caracterizáramos a Marx y Engels como proletarios (cosa que desde luego no eran),7 entonces no habrían podido criticar, desde su lógica proletaria, la ciencia económica burguesa… que es justamente a lo que Marx dedicó su obra más importante, *El capital: crítica de la economía política* (burguesa); si,

alternativamente, caracterizamos a Marx y Engels como burgueses o, al menos como no proletarios, entonces difícilmente podrían haber desarrollado la ciencia del proletariado, de modo que el mismo materialismo histórico sería otra excrecencia del pensamiento burgués. Se trata de un callejón sin salida para el polilogismo.

En todo caso, no hay evidencias serias de que Marx se adscribiera a una versión fuerte de la crítica sociológica. Su método científico no es un método con el que blindar sus teorías frente a la crítica externa de la burguesía, sino de sistematizar y exponer su teoría sobre el funcionamiento del capitalismo. En ese sentido, lo que hace Marx no se aleja demasiado del método hipotético-deductivo (Fernández Liria 2019, 93-96) empleado hoy en día en las ciencias sociales: desarrollar una teoría con diversos grados de simplificación (de abstracción) para tratar de comprender la realidad a través de aproximaciones de sucesiva complejidad (de modelos cada vez más refinidas y realistas) y, a partir de esa comprensión cada vez más certera de la realidad, transformarla o, alternativamente, usar la contradicción entre la teoría y la praxis como base para reformular la teoría (falsación).

Lo anterior no significa que Marx no considerara a buena parte de los

economistas de su época como meros portavoces de la clase burguesa. Pero incluso en ese caso distinguía entre los economistas políticos que «como los fisiócratas, Adam Smith o Ricardo pretendían captar las conexiones internas de los fenómenos» de los «economistas vulgares», quienes a su juicio sí eran los voceros de «la clase dominante, es decir, de los capitalistas». Y

precisamente el reproche que dirigía contra los economistas vulgares era que, «a diferencia de los investigadores económicos a quienes hemos estado criticando» [Smith o Ricardo] […] su análisis no es ingenuo y objetivo, sino apologético» (Marx [1862-1863b] 1989, 450). Es decir, Marx les reprochaba a los economistas vulgares no su inescapable incapacidad para penetrar en la realidad del capitalismo, sino su mala fe de rechazar hacerlo para servir los intereses del capital: «Conforme profundizamos en el análisis económico, éste no sólo describe las contradicciones, sino que se enfrenta a sus propias

contradicciones de manera simultánea al desarrollo de las contradicciones reales de la vida económica en sociedad. Consecuentemente, la economía política vulgar se va volviendo *deliberadamente* más apologética y se esfuerza por dejar de lado aquellas ideas que contienen las contradicciones»

(Marx [1862-1863b] 1989, 501) [énfasis añadido].

En suma, Marx abrazó lo que hemos denominado versión débil de la crítica sociológica a la ciencia económica: a saber, que los economistas burgueses, siendo capaces de comprender el funcionamiento real y contradictorio del capitalismo, se niegan obstinadamente a hacerlo debido a sus intereses de clase. No es que su lógica sea distinta a la del proletariado y, por tanto, estén incapacitados a aprehender la realidad: es que no quieren hacerlo o, al menos, están fuertemente sesgados a no hacerlo. Por eso Marx y Engels, aun partiendo de condiciones materiales no proletarias, pudieron desarrollar una ciencia afín a la emancipación del proletariado al tiempo que no dudaron en emplearla para criticar la economía política clásica (ciencia económica que describe correctamente algunos aspectos del capitalismo pero que erróneamente lo naturaliza) y la economía política vulgar (propaganda económica de carácter no científico).

Por nuestra parte, en las páginas anteriores hemos criticado a la teoría del valor trabajo sin presuponer que Marx y el marxismo, desde su lógica antiburguesa, fueron incapaces de entender la teoría del valor subjetivo y el funcionamiento real del capitalismo: es decir, la hemos criticado como una teoría que ha de ser refutada desde sus mismas premisas y no simplemente descartada como fruto de una inherente deficiencia lógica del marxismo. Lo cual no quita, claro, para que, del mismo modo que la teoría del valor subjetivo podría estar contaminada por intereses de clase, la teoría del valor trabajo también podría estar contaminada por intereses de clase (y no sólo de clase). Es decir, que tanto la una como la otra podrían no ser adecuadas representaciones de la realidad, sino deformaciones de la misma en función de los intereses de los intelectuales que las promueven. Pero ahí es donde entra el debate científico honesto que tratamos de mantener a lo largo de este libro al igual que otros muchos marxistas han tratado honestamente de mantenerlo en contra de la teoría del valor subjetivo.

b. La ciencia económica no se ocupa de estudiar las preferencias subjetivas

Pudiendo burgueses y proletarios investigar el fenómeno económico empleando un mismo método y una misma lógica científica, la siguiente

crítica a la que debe enfrentarse la teoría del valor subjetivo hace referencia al objeto de «lo económico», es decir, al campo de investigación propio de la ciencia económica. Para los defensores de la

teoría del valor trabajo, el hecho económico que debe ser investigado no son las preferencias subjetivas de los individuos, sino las condiciones sociales (la estructura económica) y materiales (desarrollo de las fuerzas productivas) que determinan la anatomía y la evolución histórica de las distintas categorías económicas.

Desde esta perspectiva, la teoría del valor subjetivo quedaría fuera del interés de lo económico por tres razones.

La primera es que la teoría del valor subjetivo pretende investigar el contenido o estructura *material* de los valores de uso cuando la ciencia económica debe investigar su forma *social*. No es que la ciencia económica sea ajena a la realidad material, pero las categorías económicas son las (históricamente cambiantes) formas sociales que adopta esa realidad material (Hilferding [1904] 1949, 130). También Rubin ([1923] 1990, 2) nos dice que

«la economía política no analiza el aspecto técnico-material del proceso de producción capitalista, sino su *forma social*». El contenido concreto de los valores de uso, pues, quedaría fuera del ámbito de lo económico (no así la evolución de sus formas sociales a lo largo de la historia):

Aunque los valores de uso satisfacen necesidades sociales y existen dentro de un marco social, no expresan en sí mismos relaciones sociales […]. El valor de uso, indiferente de su forma social determinada, es decir, el valor de uso como tal, es un objeto de investigación ajeno a la esfera de la economía política (Marx [1859] 1987, 270).

Al respecto, la disciplina que se encargaría de estudiar las cualidades objetivas de los valores de uso, su estructura material, no es la economía, sino la merceología o *Warenkunde* (C1, 1.1, 126), a saber, la ciencia que analiza la naturaleza, composición, cualidades y funciones de los distintos bienes económicos con el objetivo de clasificarlos y categorizarlos. En tal caso, pues, el estudio de la utilidad de los bienes quedaría fuera de la labor del economista (Armesilla 2014, 241-245).

Esta primera crítica a la teoría del valor subjetivo parte de un error de bulto: confundir funcionalidad con utilidad (o valor subjetivo), es decir, funcionalidad objetiva de los bienes con estructura de preferencias de los individuos respecto a los bienes. La funcionalidad se refiere a las características técnicas de un objeto que lo hacen adecuado para satisfacer una determinada necesidad: y ciertamente la

economía no se encarga de estudiar la forma material de los bienes; ahí sí estamos de acuerdo con Marx

en que «la economía política no es tecnología» (Marx [1857-1858] 1986, 24). Pero la utilidad, se refiere a la estructura de preferencias de cada individuo, la cual lo lleva a interactuar *económicamente* con los bienes (y, por tanto, a través de ellos, con otros individuos) de un determinado modo y no de otro, esto es, lo lleva a entrar en determinadas relaciones de producción y de intercambio y no en otras. Por consiguiente, la utilidad sí integra el objeto de estudio de la economía por cuanto constituye uno de los determinantes de las relaciones de producción y de intercambio de las mercancías y, por tanto, uno de los determinantes de la distribución del trabajo social y del excedente productivo dentro del capitalismo.

Incluso los marxistas deberían reconocer que, si el precio de equilibrio de las mercancías no dependiera del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas sino de su utilidad marginal (obviamente, los marxistas rechazarán esta proposición), entonces incuestionablemente las preferencias subjetivas de los individuos conformarían uno de los objetos de investigación de la ciencia económica: pues sin estudiar las preferencias subjetivas no podríamos comprender el contenido de las relaciones de producción y de distribución. El propio Marx reconoce que «los valores de uso regresan a la esfera económica tan pronto como son modificados por las modernas relaciones de producción o *cuando ellos mismos modifican esas relaciones de producción*» (Marx [1857-1858] 1987, 252) [énfasis añadido].

Por consiguiente, desde la propia perspectiva de Marx, la funcionalidad *no* integraría el objeto de estudio de la economía pero lo que nosotros hemos denominado utilidad —la jerarquía de preferencias individuales que explican la estructura de las interacciones productivas de los individuos—

potencialmente sí podría hacerlo.

La segunda razón por la que las preferencias subjetivas de los individuos podrían quedar fuera del campo de estudio de la ciencia económica es que éstas no sean realmente variables *determinantes* de las relaciones sociales de producción y distribución sino variables *determinadas* por las mismas. El propio Marx parece abrazar esta crítica cuando señala que

«las necesidades son producidas del mismo modo en que son

producidos los productos o las habilidades en el trabajo» (Marx [1857-1858] 1986, 451).

Siendo así, si las preferencias subjetivas fueran *únicamente* el resultado de la posición económica que ocupa una persona dentro de un modo de producción, entonces estudiarlas sería redundante: aun cuando las preferencias subjetivas influyeran en las relaciones de producción y

distribución, lo harían sólo como reflejo de la evolución histórica de las mismas en su contradicción dialéctica con el desarrollo material de las fuerzas productivas. La estructura de preferencias de cada individuo sería aquella instrumentalmente necesaria para mover la historia en una determinada dirección, es decir, que los pensamientos de las personas únicamente tendrían un papel auxiliar o mediador en la evolución de la historia de las sociedades (Kolakowski [1976a] 1983, 163). No serían, pues, variables determinantes sino determinadas por su entorno social y material:

«Todo lo que lleva a los hombres a actuar pasa por sus mentes, pero qué forma adopte en sus mentes depende en gran medida de las circunstancias»

(Engels [1886] 1990, 389).

Ahora bien, ¿realmente las preferencias subjetivas de los individuos están completamente determinadas por su entorno social y material y, por tanto, las preferencias individuales no ejercen ninguna influencia independiente sobre ese entorno social y material? No, los rasgos que componen la personalidad de un individuo (y que, por tanto, determinan la estructura de sus preferencias subjetivas) aparentemente vienen

determinados entre un 30 % y un 50 % por su genética y, por tanto, entre un 50 % y un 70 % por su entorno (Plomin *et alii* 2016). Es decir, que tomando estimaciones conservadoras, entre un tercio y la mitad de nuestras preferencias subjetivas no vendrían determinadas por el entorno (aunque sí sean preferencias que estén restringidas por ese entorno). Pero es que, además, ese porcentaje probablemente sea superior por dos razones.

Por un lado, cuando hablamos de que el entorno de una persona determina entre el 50 % y el 70 % de su personalidad, por «entorno» nos estamos refiriendo en gran medida a otras personas, cuya personalidad también está determinada genéticamente entre el 30 % y el 50 %: por tanto, alguna porción de ese 50 % y 70 % de la

personalidad de cada persona no está determinado por *su propia* genética pero sí está determinado por la genética *de otras personas*, esto. Dicho de otro modo, la parte de la personalidad que es independiente del entorno de unos individuos influye sobre la parte de la personalidad que es dependiente del entorno de otros individuos porque cada uno de ellos es el entorno del otro. Esto, por cierto, no es algo que Marx y Engels desconocieran:

Es el comportamiento personal, individual, de los individuos, su comportamiento el uno hacia el otro como individuos, el que crea las relaciones existentes y diariamente las reproduce de nuevo […]. Por tanto, ciertamente el desarrollo de un individuo está determinado por el desarrollo de todos los otros individuos con los que él directa o

indirectamente se asocia […]. La historia de un individuo no puede desligarse de la historia de otros individuos precedentes y coetáneos, sino que está determinada por ella (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 437-438).

Por otro lado, el entorno de una persona es, en parte, un entorno que ha sido seleccionado, modificado o creado por la propia persona de acuerdo con su propia personalidad (Plomin *et alii* 2016). Es decir, y como también reconoce el marxismo, la relación entre el ser humano y su entorno no es meramente pasiva o contemplativa, sino también activa y transformadora:

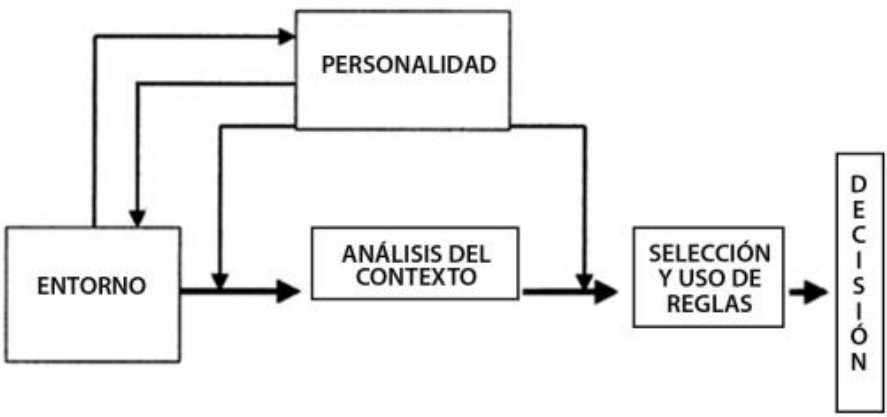
«la doctrina materialista de que los hombres son productos de las circunstancias y de la educación y de que, por tanto, los hombres modificados son producto de unas circunstancias y de una educación modificadas se olvida de que son los hombres los que modifican las circunstancias» (Marx [1845] 1976, 54).

Expongamos con un ejemplo estos dos efectos amplificadores de la influencia de la genética, a través del entorno, sobre la personalidad de cada persona: un niño, cuyos padres sean ávidos lectores, probablemente estará predispuesto genéticamente a la lectura (por el material genético de sus padres), pero a su vez, dentro de un entorno familiar con abundantes libros (por la predisposición genética de sus padres a leer), recibirá refuerzos positivos de su entorno familiar a que lea; a su vez, en el entorno escolar probablemente reciba refuerzos positivos por su inusualmente elevado interés en la lectura, lo que le induzca a leer todavía con mayor interés; y, finalmente, él mismo escogerá aquellos entornos (bibliotecas físicas o digitales) que le permitan seguir profundizando en esa afición por la lectura (Mitchell 2018, 95-96). Es decir, que «las circunstancias hacen a los hombres

tanto como los hombres hacen a las circunstancias» (Marx y Engels

[1845-1846] 1976, 54).

En conclusión: la influencia de la genética (propia o ajena) en la personalidad de todos los individuos que componen una sociedad probablemente rebase ese 30 %-50 % que se desprende de los estudios que meramente analizan la variabilidad de la influencia de los genes sobre la personalidad de los individuos. En la toma de decisiones, por tanto, entorno y personalidad se codeterminan y, a su vez, influyen simultáneamente sobre la percepción de ese entorno y sobre la heurística que nos conduce a tomar unas u otras decisiones. Las relaciones sociales de producción y de distribución no son variables únicamente determinantes de las preferencias



subjetivas de los individuos, sino también variables determinadas por las mismas.

Figura 1.2

Fuente: Adaptación a partir de Weber *et alii* (2004).

Sólo si llegáramos al extremo de sugerir que las relaciones de producción y de distribución determinan absolutamente la genética podría llegar a salvarse la pretensión de que la personalidad de cada individuo (y, por tanto, sus preferencias subjetivas) no ejercen ninguna influencia independiente sobre las mismas. Sin embargo, este argumento no debería resultar especialmente convincente. Por un lado, porque la evolución genética, aun cuando se vea influida por la evolución cultural, es lentísima (decenas de miles de años), de modo que estaríamos explicando el comportamiento dentro de un modo de producción «moderno» (como el capitalismo) a partir de genes

evolucionados en el modo de producción tribal, lo que nos llevaría a rechazar que las condiciones materiales y sociales dentro de las que actualmente se encuadra un individuo sean las que determinen su comportamiento actual. No podríamos entender el contenido de la sociedad moderna sin investigar a su vez las estructuras de preferencias de los individuos y su relación recíproca. Por otro, porque la expresión de los rasgos que conforman nuestra personalidad a partir de nuestro código genético es el resultado de un desarrollo único, irrepetible y en parte aleatorio de ese código genético: ni siquiera dos gemelos monocigóticos son completamente idénticos al nacer (Mitchell 2018, 8-9). Por tanto, tampoco apelando a la influencia del entorno sobre la genética tendría sentido aislar a

la ciencia económica del análisis de las preferencias. En resumen: nuestras relaciones de producción y de distribución dependen en parte de las estructuras de preferencias de los individuos y éstas son parcialmente independientes de esas relaciones de producción y distribución, de modo no es posible estudiarlas sin estudiar la estructura de preferencias de los individuos y, sobre todo, cómo esas estructuras de preferencias interactúan entre sí y, al hacerlo, determinan (en parte) las relaciones de producción y de distribución.

Y la tercera razón por la que las preferencias subjetivas podrían quedar fuera del objeto de estudio de la economía política es que, aun cuando sean variables determinantes de la estructura económica, su influencia sobre la misma podría ser prácticamente nula: «En la producción social de su vida, los hombres establecen determinadas relaciones necesarias e *independientes de su voluntad*, relaciones de producción que corresponden a una fase determinada de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales» (Marx

[1857-1858] 1987, 263) [énfasis añadido]. O también Engels ([1886] 1990, 388): «Muchas voluntades individuales activas en la historia producen en su mayor parte resultados muy distintos de los deseados, a menudo justo los opuestos; y sus motivos, por tanto, tienen una importancia secundaria en relación con el resultado agregado». Por ejemplo, las preferencias subjetivas de un único individuo serán normalmente irrelevantes a la hora de determinar el precio de una mercancía.

Ésta parece, de hecho, ser la posición genuinamente determinista del materialismo histórico: aunque cada ser humano, individualmente

considerado, actúe movido por motivaciones que sólo en parte están determinadas por su entorno (es decir, no están absolutamente

predeterminadas), el agregado de individuos desatan procesos sociales que, al menos dentro del capitalismo, no caen bajo su control consciente. Son esos fenómenos sociales agregados —el movimiento de las sociedades a lo largo de la historia— los que describe el materialismo histórico y que no se verían afectados por las preferencias individuales (Kolakowski [1976a]

1983, 341)

Sin embargo, que las preferencias de un único individuo sean

irrelevantes a la hora de determinar los macrofenómenos históricos no equivale a que la confluencia de las preferencias subjetivas de muchos individuos sea irrelevante a la hora de determinar esa dinámica histórica: es decir, el movimiento de la historia no tiene por qué depender de la

contradicción entre la forma de la estructura económica y el grado de desarrollo material de las fuerzas productivas, aislando de esa contradicción las preferencias (parcialmente independientes) de los individuos. Marx parece presuponer que las desviaciones en el comportamiento individual de unas personas tenderán a compensarse con las desviaciones en el comportamiento individual de otras personas, de modo que el efecto agregado de esos comportamientos individuales se alineará con el que venga determinado por la evolución históricamente necesaria de las condiciones materiales de una sociedad. Pero, como expondremos con mayor detalle en nuestra crítica al materialismo histórico contenida en el epígrafe 7.1 de este segundo tomo, no hay ninguna razón para pensar que ello ha de ser así y que, por tanto, las preferencias individuales de muchas personas no puedan desplazar la historia una dirección contraria a la que vendría supuestamente dictada por el desarrollo de las fuerzas productivas.

En todo caso, aun cuando las preferencias de un único individuo (o de

muchos individuos) fueran irrelevantes a la hora de determinar el curso de la historia, en estos momentos no estamos analizando los grandes

determinantes de la evolución de las sociedades humanas, sino aquel factor que determina las relaciones de producción y de intercambio *entre mercancías* dentro del capitalismo: ora el valor trabajo ora el valor subjetivo.

Y, en este sentido, reprocharle a la teoría del valor subjetivo que las

preferencias de un único individuo no son suficientes para determinar los precios de una mercancía es una crítica tan inapropiada como reprocharle a la teoría del valor trabajo que el tiempo de trabajo individual de una mercancía no determina su valor de mercado (como si éste no fuera el promedio social del tiempo de trabajo necesario para fabricar un determinado tipo de mercancía). Así, la teoría del valor subjetivo no postula que las preferencias de un único individuo determinen en aislado la forma específica de las relaciones de producción y distribución de una sociedad, como si toda la sociedad fuera la creación de una mente individual. De hecho, cuando explicamos la formación de precios de acuerdo a la teoría del valor subjetivo, lo hicimos como resultado *emergente* de la interacción de las preferencias subjetivas de *múltiples* individuos, no de uno solo: el experimento de Vernon Smith (1962) que hemos descrito en el apartado 1.2.2 es ilustrativo de cómo las preferencias descentralizadas de diversos individuos engendran, a modo de fenómeno emergente, los precios de equilibrio. Por tanto, esta tercera crítica no es una objeción válida sino un

mal argumento despreocupado de entender los postulados de la teoría del valor subjetivo.

En suma, si las preferencias subjetivas son variables determinantes del fenómeno económico a su vez cuentan con cierta independencia frente a ese fenómeno económico, entonces no cabrá excluirlas del núcleo de la investigación económica.

c. El estudio de las preferencias subjetivas aboca a la ciencia económica al individualismo metodológico

Una tercera crítica que podría dirigirse contra la teoría del valor subjetivo es que aboca a la Economía a adoptar un enfoque metodológico individualista el cual sería supuestamente inapropiado para describir las relaciones sociales de producción y de distribución que constituyen el objeto de estudio de la economía política. Tal como explica Maurice Dobb (1937, 26-27), la teoría del valor subjetivo contiene en sus propias premisas un sesgo individualista:

«Al basarse en la conciencia individual […] se hace abstracción de todas las influencias *sociales* sobre el carácter individual […]. Es claramente inevitable que el corolario de ese principio sea un sesgo individualista, dado que sus supuestos de partida contienen una descripción individualista de la sociedad humana». En el mismo sentido se pronuncia Hilferding ([1904]

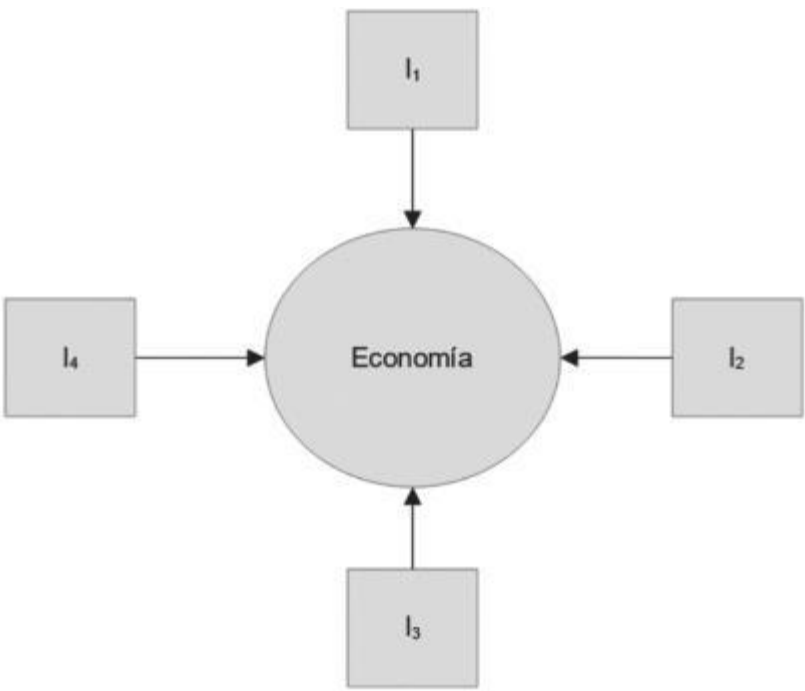
1949, 132-133): «Toda teoría del valor que arranque con el valor de uso […]

empieza por la relación individual entre una cosa y el ser humano, en lugar de empezar por las relaciones sociales de los seres humanos entre sí».

Y, como decimos, ese individualismo metodológico resultaría, a juicio

del marxismo, claramente inapropiado para el estudio de una ciencia *social* como la economía: los seres humanos no somos Robinson Crusoe, es decir, no podemos conformar nuestras preferencias sin estar encuadrados en un determinado contexto social (aun cuando poseamos cierta autonomía *dentro de* ese contexto social). Las preferencias puede que sean variables determinantes pero, como hemos expuesto antes, también son variables determinadas, de modo que un enfoque individualista sólo nos proporcionará una visión parcial de las relaciones económicas. En palabras de Marx:

El propio interés privado es un interés socialmente determinado y puede alcanzarse solamente en el ámbito de las condiciones que fija la sociedad y con los medios que ella ofrece; está ligado por consiguiente a la reproducción de estas condiciones y de estos medios. Se trata del interés de los particulares; pero su contenido, así como la forma y los medios para su realización, están dados por las condiciones sociales independientes de todos ellos (Marx [1857-1858] 1986, 94).



Precisamente por este motivo, Bukharin consideraba necesario que, siguiendo a Marx, la ciencia económica adoptara un enfoque holista de las relaciones sociales, lo cual implicaría renunciar a la teoría del valor subjetivo:

El estudio de los fenómenos sociales en general y de los fenómenos

económicos en particular puede enfocarse de dos modos: podemos presuponer que la ciencia analiza la sociedad en su conjunto, la cual determina en cada momento las manifestaciones de la vida económica individual, y en cuyo caso la tarea de la ciencia pasa a ser la de revelar las conexiones y las cadenas causales entre los diversos fenómenos de tipo *social* y cómo éstos determinan los fenómenos *individuales* [objetivismo] *;* o podemos presuponer que la ciencia ha de analizar los nexos causales en la vida individual, puesto que los fenómenos sociales son en cierto modo el resultado de fenómenos individuales, en cuyo caso la tarea de la ciencia sería empezar con el estudio de los fenómenos causales de la vida económica individual y desde allí derivar los fenómenos y la causalidad de la vida económica social [subjetivismo]. Sin lugar a dudas, Marx es un «objetivista extremo» en este sentido, no sólo en economía sino también en economía política (Bukharin [1919]

1927, 36-37).

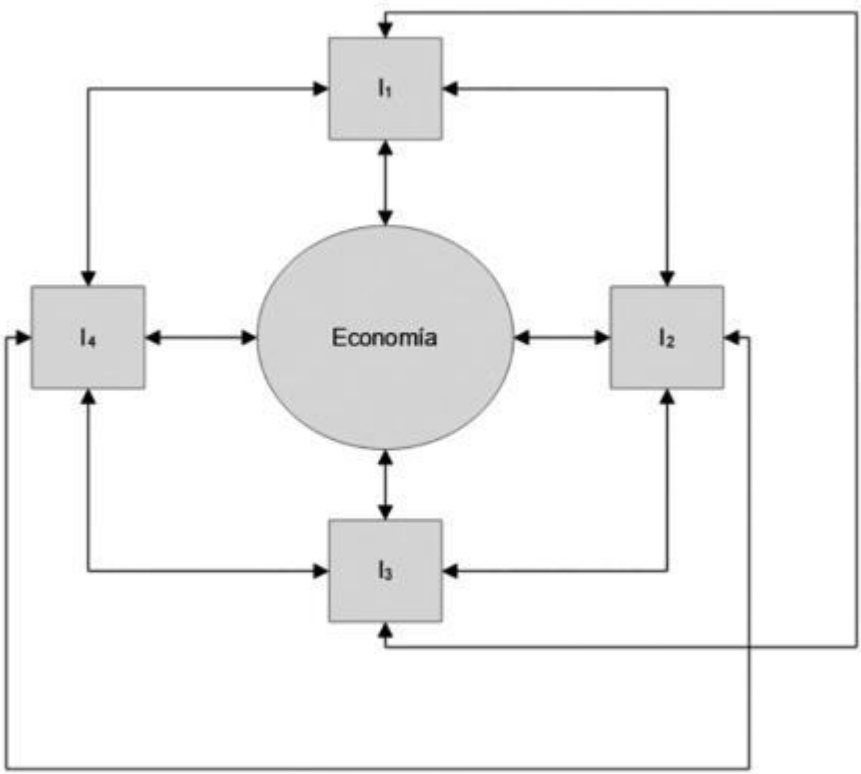
Es decir, el fenómeno económico no es una agregación de las acciones

de múltiples individuos independientes (I1, I2, I3, I4):

Figura 1.3

Sino el resultado agregado de acciones humanas interdependientes por

parte de todos esos individuos (incluso cabría volver el siguiente esquema



más realista incorporando las dinámicas de interacción entre clases que no tienen lugar como acciones individuales frente a otros individuos sino entre grupos de individuos frente a otros grupos de individuos): «La sociedad no consiste en individuos, sino que expresa la suma de las relaciones y condiciones en las que esos individuos se encuentran recíprocamente situados» (Marx [1857-1858] 1986, 195).

Figura 1.4

Por ejemplo, la utilidad de una mercancía para un individuo no se conformará en el vacío, sino que dependerá tanto de su posición dentro del proceso productivo (verbigracia, la utilidad de un automóvil no será la misma para quien lo necesite para acudir al trabajo que para quien no lo haga) como de los ingresos que obtengan del mercado (las preferencias de los ricos no son las mismas que las de los pobres): de ahí que la teoría del valor subjetivo, al analizar el valor sólo en el momento de la compraventa (en la esfera de los intercambios), se abstraiga de considerar que los consumidores *también* son productores y de que los productores *también* son consumidores, postulando la independencia del valor subjetivo de las relaciones de producción y de distribución de la renta. Y ése es un

defecto

del que no adolece la teoría del valor trabajo, la cual sí explica el valor de las mercancías como resultado del conjunto de (inter)relaciones que se establecen entre los individuos dentro de un proceso *social* de producción.

Así pues, la teoría del valor subjetivo se limitaría supuestamente a explicar el precio de equilibrio de las mercancías únicamente en función de la relación que se establece entre cada individuo aislado de su entorno y cada una de las mercancías particulares una vez que éstas llegan mágicamente al mercado (es decir, sin tener en cuenta las condiciones sociales bajo las que se producen). Y ese enfoque metodológico individualista, implícito en la teoría del valor subjetivo, sería un enfoque deficiente que no permitiría reconstruir en términos realistas la formación de los precios en una economía mercantil. No iríamos de lo abstracto a lo concreto sino de una mala abstracción a una mala aprehensión de lo concreto. En palabras de Rubin ([1926] 2018, 440): «[Partiendo] del individuo aislado de su entorno social y enfrentándose él sólo a la naturaleza […] no es posible construir un puente desde ese individuo a la persona que desarrolla una actividad económica en un entorno social determinado y que ocupa una determinada posición social dentro de ese proceso de producción social».

Esta tercera crítica contra la teoría del valor subjetivo tampoco está en absoluto justificada porque de entrada confunde individualismo

metodológico con individualismo social o, todavía peor, atomismo social. La teoría del valor subjetivo ciertamente es una teoría que parte del individualismo metodológico (pero no del atomismo social). El

individualismo metodológico únicamente sostiene que los fenómenos sociales son en última instancia reducibles a acciones e *interacciones* individuales: el individualismo metodológico no sostiene que no existan propiedades emergentes en esos fenómenos sociales, esto es, no niega que los fenómenos sociales sean algo más que la mera agregación de individuos, sino que asegura que esas propiedades emergentes son retrotraíbles a los individuos y a sus interacciones (Hayek 1952, 38). En este sentido, el individualismo metodológico se contrapone al holismo metodológico, para el cual los fenómenos sociales sí son irreductibles a los fenómenos individuales: es decir, el holismo no sólo asegura que existen fenómenos supraindividuales (eso también puede afirmarlo el individualismo metodológico), sino que no

hay forma de explicar esos fenómenos supraindividuales a partir de los individuos, de las agrupaciones de individuos, de las relaciones que establecen los individuos entre sí y de los

efectos no intencionados de esas interacciones. Pero nunca ninguna teoría holista ha logrado explicar a través de qué mecanismos no reductibles a los individuos surgen esos fenómenos supraindividuales: simplemente se repite que lo social es más complejo que lo individual (algo obviamente cierto), pero no se explica con precisión por qué esa complejidad no es retrotraíble o modelizable a partir de las acciones e interacciones de unidades psicofísicas de acción y comunicación como son los individuos (Noguera 2003). Por consiguiente, que la teoría del valor subjetivo presuponga el individualismo metodológico no es *per se* criticable si antes no se expone qué fenómeno social concreto resulta inexplicable, como fenómeno emergente, a través del individualismo metodológico.

Como decimos, esta tercera crítica parece ir más bien dirigida contra el presupuesto de atomismo social: es decir, el presupuesto de que el ser humano o no vive en sociedad o actúa en sociedad sin estar condicionado por la misma. Pero la teoría del valor subjetivo no tiene por qué presuponer ningún tipo de atomismo social: las preferencias son variables determinantes pero también determinadas. Por ejemplo, Carl Menger, uno de los padres de esta teoría, arranca el primer capítulo de sus *Principios de Economía Política* señalando que «todas las cosas se hallan sujetas a la ley de causa y efecto. Este supremo principio no tiene excepciones […]. También nuestra propia personalidad y cada uno de sus estadios son eslabones de esta gran interconexión global» (Menger [1871] 2007, 51). Es decir, que el propio Menger reconoce que nuestra personalidad, y por tanto nuestras preferencias, están influidas por el entorno y ese entorno ha de ser necesariamente un entorno social. No es cierto, por consiguiente, que toda teoría del valor subjetivo deba necesariamente obviar la influencia del entorno sobre el individuo.

O, por expresarlo en términos matemáticos, ésta sólo sería una crítica válida contra aquellas versiones de la teoría del valor subjetivo que modelicen la relación entre las preferencias y el entorno económico de manera recursiva y no de manera interdependiente. Un modelo recursivo es aquel en el que algunas variables endógenas dependen de otras variables endógenas, pero sin que exista interdependencia causal entre todas ellas, es decir, un modelo donde habrá alguna variable exógena que sea la que determine la resolución del resto del sistema. Por ejemplo, en las siguientes ecuaciones Y1 depende de Y32, e Y2 depende de Y3, pero no depende ni de Y1 ni de Y2, por lo que el

sistema se resuelve a modo de una cadena de

causalidades temporales (X3 determina en primer lugar Y3, Y3 determina conjuntamente con X2 a Y2 e Y2 determina conjuntamente con X1 a Y1):

$Y1 = \alpha 1X1 + \beta 2Y2$

$Y2 = \alpha 2X2 + \beta 3Y3$

$Y3 = \alpha 3X3$

Si la teoría del valor subjetivo tuviese que caracterizarse

necesariamente como un modelo recursivo, entonces la crítica marxista podría estar justificada: es decir, si el las preferencias de los individuos tuvieran que caracterizarse como una variable exógena (X3) que determina la demanda de mercado (Y3) y la demanda de mercado determinara, junto con la tecnología existente (X2) la oferta de mercado (Y2) y a su vez la oferta de mercado determinara, junto con el poder de negociación relativo de cada factor productivo (X1), la distribución de la renta (Y1), entonces la crítica estaría justificada.

Pero no es necesario modelizarlo así: la teoría del valor subjetivo puede perfectamente

caracterizarse

como

un

modelo

de

variables

interdependientes, es decir, un modelo donde la distribución de la renta (Y1) y la estructura de la oferta (Y2) también influyen —conjuntamente con otras variables que recojan rasgos personales del agente y también otras características sociales (X4, X5...)— en la determinación del valor subjetivo de los individuos (X3) y, por tanto, en la demanda (Y3);y, a su vez, la demanda (Y3) influye, junto con la tecnología existente (X2), sobre la estructura de la oferta (Y2) que a su vez influye sobre la determinación de la renta (Y1) conjuntamente con el poder de negociación de cada factor productivo (X1):

$Y1 = \alpha 1X1 + \beta 2Y2$

$Y2 = \alpha 2X2 + \beta 3Y3$

$Y3 = \alpha 3X3$ (Y1, Y2 X4, X5...)

Los modelos con variables interdependientes son modelos de ajuste mutuo entre las distintas variables que los conforman, de modo que si cambia alguna variable exógena (distinta de las estructura particular de

$(\overline{F_1}, \overline{F_2})$

$$u_1(c_{11}, c_{21}, f_{11}, f_{21}) = {c_{11}}^{\alpha_1} * {c_{21}}^{\beta_1} + (\overline{F_{11}} - f_{11})^{\gamma_1} * (\overline{F_{21}} - f_{21})^{\delta_1}$$

$$u_2(c_{12}, c_{22}, f_{12}, f_{22}) = {c_{12}}^{\alpha_2} * {c_{22}}^{\beta_2} + (\overline{F_{12}} - f_{12})^{\gamma_2} * (\overline{F_{22}} - f_{22})^{\delta_2}$$

preferencias, la cual sería endógena aunque no determinada exclusivamente por el entorno), entonces todas las demás se reajustan hasta alcanzar un nuevo equilibrio: por ejemplo, si la tecnología cambia por alguna razón exógena al propio desarrollo interno de la economía y eso provoca un aumento de los ingresos de los trabajadores, sus valoraciones marginales por ciertas mercancías podrían cambiar (por ejemplo, las preferencias de un rico no tienen por qué ser las mismas que las de una persona clase media) y, en consecuencia, también lo hará su demanda que, a su vez, modificará la oferta y la distribución de la renta (que, a su vez, puede modificar las preferencias de los agentes) hasta alcanzar una nueva posición de equilibrio entre todas estas variables. En la medida en que la teoría del valor subjetivo puede describirse como un modelo de variables interdependientes (un modelo que pivota sobre las preferencias de los agentes, aun influidas por otros factores como la tecnología o la capacidad negociadora de los agentes), la crítica marxista carece por entero de fundamento.

Por ejemplo, y manteniéndonos aun dentro de un modelo muy

simplificado (abstracto), imaginemos que hay dos individuos (1, 2) con preferencias sobre dos bienes de consumo (y1, y2) que pueden producir por sí mismos o comprarle al otro individuo, así como sobre los factores de producción sobre los que tienen control (

). Sus funciones de utilidad

quedarían definidas según la cantidad de esos bienes que consuman (c1, c2) y según los factores productivos que les resten después de

haberlos empleado para producir los bienes de consumo (F1 – f1, F2 – f2):

Los dos individuos tratarán de maximizar su utilidad consumiendo la mayor cantidad de bienes posibles y consumiendo la menor cantidad de factores productivos posibles. La cantidad de mercancías c1, c2 que serán capaces de consumir dependerá precisamente de sus ingresos (m1, m2) y de los precios de los las mercancías (p1, p2). Es decir, que su restricción presupuestaria será:

$$m_1 = p_1 * c_{11} + p_2 * c_{21}$$
$$m_2 = p_1 * c_{12} + p_2 * c_{22}$$

$$m_1 = p_1 * y_{11} + p_2 * y_{21}$$
$$m_2 = p_2 * y_{12} + p_2 * y_{22}$$

$$p_1 * y_1 = \omega_1 * f_{11} + \omega_2 * f_{21}$$
$$p_2 * y_2 = \omega_1 * f_{12} + \omega_2 * f_{22}$$

$$(\overline{F_1}, \overline{F_2})$$

$$y_1(f_{11}, f_{21}) = {f_{11}}^{\varphi_{11}} * {f_{21}}^{\varphi_{21}}$$
$$y_2(f_{12}, f_{22}) = {f_{12}}^{\varphi_{12}} * {f_{22}}^{\varphi_{22}}$$

¿De qué dependerán sus ingresos? De los bienes que produzcan y de su

precio de mercado:

Es decir, que los individuos podrán autoconsumir los bienes que producen o venderlos a cambio de los que ha producido el otro individuo (si por ejemplo quieren consumir mayor cantidad de un bien de la que han producido). ¿Y de qué dependerán los precios de los bienes de consumo? En un mercado competitivo (como el que presupone Marx), los ingresos de los productores serán iguales a sus gastos (ley de costes), es decir, al precio de los factores que usen para producir mercancías:

Los precios de esos factores productivos dependerán de su oferta (

) y de su demanda, la cual dependerá del precio que se esté dispuesto

a pagar por ellos (según el precio al que puedan venderse los bienes de consumo que contribuyen a producir) y de la llamada demanda de reserva de los individuos (los individuos también logran utilidad por no consumir los factores productivos). A su vez, los precios de los bienes de consumo dependerán no sólo del precio de los factores productivos, sino de cuántos bienes de consumo puedan producirse con una determina cantidad de factores productivos, es decir, dependerá de su función de producción: Démonos cuenta, pues, de que en este modelo enormemente

simplificado (sólo hay dos individuos; preferencias y tecnología están descritos de un modo muy básico sin tener en cuenta las influencias que

pueden ejercer sobre ellas los cambios del entorno engendrados endógenamente por el propio modelo; no estamos considerando el crédito; no hay sector público, etc.), todas las variables son interdependientes. La oferta de los bienes de consumo depende no sólo de la tecnología, sino también del consumo de factores productivos, que a su vez depende de las preferencias de los individuos sobre esos factores productivos, que a su vez está influida por su preferencia relativa sobre los bienes de consumo, que a su vez depende de la oferta y del precio de esos bienes de consumo. Por consiguiente, si cambia la tecnología, cambia la producción, y los precios, y los costes y la utilidad; si cambian las preferencias, cambian los precios, y la producción, y los costes; si cambia el poder de negociación, y cambian los precios, y los costes y las utilidades, etc.

Que el modelo que hemos presentado sea simplificado no equivale a que deba serlo por exigencias de la teoría del valor subjetivo. La teoría del valor subjetivo no impide volverlo mucho más complejo y por tanto mucho más concreto: por ejemplo, ampliando el número de agentes y considerando las coaliciones que puedan formarse entre ellos, especificando los determinantes de las funciones de utilidad y su relación con el entorno transformado por la propia actividad económica que describe el modelo, incorporando reglas e instituciones que condicionen las interacciones entre los agentes y que a su vez también se vean endógenamente modificadas por el propio modelo, etc. Como decimos, todos esos cambios que volverían el modelo más realista podrían incorporarse partiendo de la teoría del valor subjetivo, con lo que en todo caso habría que criticar las modelizaciones simplistas del funcionamiento de la economía, pero no la teoría del valor subjetivo *per se* (pero criticar un modelo por ser simple, es decir abstracto, sería tanto como criticar todo el volumen I de *El capital* por no considerar la influencia de la competencia entre

capitalistas en la determinación de los precios: es decir, un modelo simple puede ser funcional para exponer determinadas ideas o conceptos).

El individualismo metodológico de la teoría del valor subjetivo no requiere presuponer que sólo existe el individuo o que el individuo se halla exento de influencias sociales que condicionan sus preferencias. Únicamente requiere dotar de cierto contenido autónomo a esas preferencias y modelizar cómo interactúan entre sí y con su entorno (pues el entorno social no es otra cosa que el resultado de las interacciones de los individuos entre sí,

incluyendo las consecuencias no intencionadas que esas interacciones hayan engendrado).

d. El trabajo es condición necesaria para la existencia de valor

Aceptemos que las preferencias subjetivas de los individuos puedan integrar el objeto de investigación de la ciencia económica. Pero, ¿acaso no es evidente que el valor de las mercancías depende de su trabajo? El trabajo es condición necesaria para que exista valor, esto es, sin trabajo ni existe valor, de modo que, *en consecuencia*, el valor ha de ser determinado por el trabajo.

Este argumento fue empleado por Marx para justificar por qué consideraba innecesario demostrar que el «valor» dependía del trabajo (y no de otros factores como la utilidad): a su juicio era *autoevidente* que el valor dependía del trabajo porque sin trabajo no podría haber valor . Esto fue lo que Marx respondió ante los reproches de no haber probado en *El capital* que el valor dependía del trabajo:

Toda la cháchara acerca de la necesidad de demostrar la noción de valor surge de la más completa ignorancia, tanto sobre el tema en cuestión cuanto sobre el método científico.

Cualquier niño sabe que cualquier nación moriría de hambre, y no digo en un año, sino en unas semanas, si dejara de trabajar. Del mismo modo, cualquier niño sabe que las diferentes masas de productos necesarias para satisfacer diferentes masas de necesidades exigen diferentes masas, cuantitativamente determinadas, del trabajo agregado de una sociedad. Es autoevidente que esta *necesidad* de *distribuir* el trabajo social en determinadas proporciones no puede ser de ningún modo abrogada por la *forma concreta* que adopte la producción social; únicamente puede cambiar *la forma en que se manifiesta*. Las leyes de la naturaleza jamás pueden ser abrogadas. Lo

único que puede cambiar, dependiendo de las distintas condiciones históricas, es la forma en que esas leyes se manifiestan […]. La tarea de la ciencia consiste precisamente en explicar *cómo* se manifiesta la ley del valor (Marx [1868a] 1988, 68).

Este argumento ha sido empleado para un propósito similar por Mandel

([1967] 1973, 27-28): a saber, demostrar la teoría del valor trabajo por reducción al absurdo:

Una tercera, y última, prueba de la validez de la teoría del valor-trabajo es la prueba por reducción al absurdo que es, además, la más elegante y la más «moderna». Imaginemos por un momento una sociedad en la que el trabajo humano vivo hubiera desaparecido por completo, es decir, en que toda la producción estuviese automatizada en un 100 % […].

El trabajo humano queda totalmente eliminado de todas las formas de la producción. En tales condiciones, ¿puede subsistir el valor? ¿Puede existir una sociedad en la que ya no hubiese nadie que tuviera ingresos pero en la que las mercancías continuaran teniendo un valor y continuaran vendiéndose? Tal situación sería manifiestamente absurda. Se produciría una masa inmensa de productos cuya producción no crearía ingreso alguno, puesto que ninguna persona humana intervendría en su producción […]. En otras

palabras, la sociedad en la cual se eliminara totalmente el trabajo humano del ámbito de la producción […] sería una sociedad en la cual el valor de cambio también habría desaparecido. Lo cual prueba la validez de la teoría [del valor trabajo], puesto que en el momento en que el trabajo humano desaparece de la producción, el valor desaparece igualmente.

Dicho de otro modo, para Marx, toda sociedad ha de organizar de algún

modo el trabajo social puesto que una sociedad donde nadie trabajara sería una sociedad que moriría de hambre (proposición correcta, al menos hasta la fecha); a su vez, las sociedades mercantiles no organizan el trabajo social de manera centralizada (proposición también correcta) sino de manera descentralizada a través del mercado, esto es, a través de la producción de mercancías para el mercado (proposición igualmente correcta); y, por tanto, son las condiciones de intercambio de esas mercancías las que determinan

qué produce y para quién produce cada uno de los productores independientes (nuevamente, una proposición correcta). Hasta aquí no tenemos nada que objetar a la exposición de Marx. Ahora bien, a partir de aquí sí empiezan las discrepancias con su argumento: en esencia, porque Marx sostiene que, como lo que se está intercambiando cuando se intercambian mercancías son productos del trabajo humano de carácter privado que sólo devienen trabajo social precisamente a través de su intercambio, entonces el contenido social, o la sustancia, común a todas las mercancías ha de ser la de que éstas constituyen fracciones del trabajo social agregado y que, en consecuencia, las proporciones cuantitativas a las que se intercambian han de depender tendencialmente de la cantidad de trabajo social que representan o incorporan (ley del valor). Si, en ausencia de trabajo no habría valor, si el trabajo es una condición necesaria para la existencia del valor, *entonces* el valor ha de estar determinado por el trabajo.

Sin embargo, este argumento de Marx (y de Mandel) es una falacia lógica conocida como negación del antecedente (Romaniega Sancho 2021,

§4.2): que el argumento «si no p, entonces no q» sea cierto no equivale a que el argumento «si p, entonces q» sea cierto, y en este caso lo que debemos demostrar es que si p (si trabajo), entonces q (entonces valor), no si no p (no trabajo) entonces no q (entonces no valor). Que el trabajo sea condición necesaria para la existencia de valor no demuestra que el trabajo determine el valor, puesto que puede haber otros factores que también sean indispensables para la existencia de valor y no por ello lo determinarán en solitario. Por ejemplo, sin energía tampoco habría mercancías, pero ello no significa que el valor dependa de la energía incorporada; a su vez, sin

preferencias (sin necesidades sociales) tampoco habría mercancías porque no habría valores de uso (que son el sustrato material de la mercancía), pero eso para Marx no significa que las preferencias determinen el valor; y aunque a este último respecto se replique que el ser humano siempre tendrá unas necesidades mínimas que cubrir para lograr subsistir, eso no cambia que el ser humano trabaja socialmente porque posee necesidades no satisfechas que justamente aspira a satisfar a través de su acción transformadora del entorno (Mises [1949] 1998, 97), esto es, a través de su trabajo.

Por tanto, ni la cambiabilidad de las mercancías (su condición de valores de cambio) tiene por qué derivar de ser creaciones del trabajo humano ni la relación cuantitativa a la que se intercambian dos mercancías tiene por qué depender en última instancia del tiempo de

trabajo socialmente necesario para producirlas. Es decir, que por el hecho de que el trabajo sea condición necesaria del valor, ni la sustancia ni la magnitud del valor tienen por qué depender del trabajo humano. Como mucho, cabrá decir que el trabajo es fuente de valor en el sentido de que el trabajo es necesario para producir mercancías (como puede serlo también la naturaleza), pero que el trabajo sea fuente de valor (condición necesaria para que haya producción y por tanto mercancías) no equivale a que sea la sustancia y la magnitud del valor, a saber, no equivale a que las mercancías se produzcan y distribuyan por su *cualidad* de productos del trabajo social ni a que se produzcan y distribución en función de la *cantidad* de trabajo social que incorporen. Ésa es, pues, la cuestión que hay que analizar: si el trabajo determina el valor, no si la ausencia de trabajo determina la ausencia de valor (falacia de negación del antecedente).

En cuanto a lo primero, si el trabajo determina la sustancia del valor —

lo que Arteta (1993, 35) denomina «aspecto cualitativo del valor»— por el hecho de que las mercancías puedan ser productos del trabajo social, ya hemos explicado que las mercancías, desde un punto de vista social, no son únicamente productos del trabajo social (fragmentos dispersos del trabajo humano dentro de la división del trabajo) sino también ser valores de uso escasos en relación con el conjunto de las necesidades sociales que son susceptibles de satisfacer. Por consiguiente, existen al menos dos propiedades sociales que podrían manifestarse en el valor de cambio de una mercancía: su naturaleza como elementos de la producción social o su naturaleza como elementos del consumo social. ¿Cuál de las dos se expresa en los intercambios? Si lo que realmente se manifestara en los intercambios

fuera la característica de las mercancías como productos del trabajo social, y no como objetos con una disponibilidad escasa con respecto a sus necesidades sociales, entonces no podrían entrar en la esfera de los intercambios —ni emerger fenoménicamente como valores de cambio —

objetos que no fueran fruto del trabajo humano (o, mejor dicho, que no fueran reproducibles por el trabajo humano), pero el propio Marx reconoce que objetos que no son fruto del trabajo humano pueden adoptar «la forma de mercancía» (C1, 3.1, 197) y la pueden adoptar por una razón muy específica: a saber, que son útiles para las partes intercambiantes. En sentido contrario, aquellos objetos que sean fruto del trabajo humano pero que no satisfagan necesidades sociales no devendrán mercancías porque ni siquiera se las considerará fruto del

trabajo social (el trabajo privado que no crea valores de uso social no se valida como trabajo social en el mercado). En otras palabras, lo no producido por el trabajo pero útil sí deviene mercancía (o adopta su forma de manifestación), en cambio lo producido por el trabajo pero inútil no deviene mercancía. Está claro, por consiguiente, que el criterio que posibilita *la totalidad* de los intercambios —aquel contenido social que se expresa en la cambiabilidad de los productos — no es su cualidad como productos del trabajo humano descentralizado, sino su cualidad como objetos útiles para satisfacer necesidades sociales.

Y en cuanto a lo segundo, si el trabajo determina la magnitud del valor

—lo que Arteta (1993, 19) denomina «dimensión cuantitativa del valor»—

por el hecho de que las mercancías puedan ser productos del trabajo social, ya hemos puesto sobradamente de manifiesto en el apartado 1.3.1 del segundo tomo de este libro que el tiempo de trabajo no puede determinar las proporciones a las que se intercambian las distintas mercancías salvo en condiciones extremadamente irreales. No es que el tiempo de trabajo no ejerza ninguna influencia en los términos del intercambio, pero no constituye

—y mucho menos en solitario— el centro de gravedad de tales intercambios.

De hecho, en ausencia de una estructura de preferencias, el valor queda indeterminado dentro de los propios parámetros de la teoría del valor trabajo: ni podemos determinar qué bienes son reproducibles y cuáles no, ni qué unidades son inframarginales y cuáles no, ni cuál es el tiempo de trabajo promedio en los casos de economías crecientes y decrecientes a escala, ni individualizar el valor de los bienes creados en régimen de producción conjunta o siquiera homogeneizar las horas de trabajo heterogéneas de los

productores; y la presencia de una estructura de preferencias, modifica la determinación del valor.

Algunos autores marxistas o filomarxistas, ante lo indefendible de la dimensión cuantitativa de la teoría del valor de Marx, han pretendido enfatizar que lo importante de ésta no es si explica, como centro gravitatorio, las relaciones reales de intercambio de mercancías, sino su dimensión cualitativa según la cual aquello que se intercambia en

el mercado son tiempos de trabajo privados que, merced a su comparecencia ante el mercado, se validan como tiempo de trabajo social. Por ejemplo, Arteta nos dice que:

El análisis cualitativo será el que sobre todo reclame nuestra atención, no sólo porque es el que afecta a nuestro propósito, sino también porque *indudablemente* rige como el análisis predominante en la obra de Marx […]. Los aspectos cuantitativos se sitúan en un plano estrictamente fenómeno de las relaciones económicas, plano condicionado por la conexión nuclear de esas misas relaciones *cualitativamente* consideradas o, mejor, exponentes de un tipo de sociedad fundada en el valor de los productos, de unas relaciones sociales entabladas gracias al valor, de una *sociedad de valor* (Arteta 1993, 18-19).

Igualmente, Fernández Liria y Alegre Zahonero ([2010] 2019, 589):

Cuando Schumpeter afirma que la teoría de la utilidad marginal supera a la construcción teórica basada en el valor, está cometiendo el error de suponer (junto al resto de la economía convencional) que el sentido del recorrido completo de *El capital* hay que buscarlo ante todo en su capacidad para proporcionar una mera *herramienta de cálculo* de los precios y no, más bien, una explicación completa de *qué es lo que se está realmente calculando* cuando se calculan los precios de la competencia capitalista.

Pero no es posible salvar el aspecto cualitativo de la teoría del valor de Marx condenando o renunciando totalmente a su aspecto cuantitativo. A la postre, si el valor de cambio es una expresión fenómenica de una supuesta sustancia oculta (valor-trabajo) pero esa sustancia jamás se expresa de tal forma que quepa inferirla a partir de su forma fenoménica, entonces lo más razonable sería afirmar que esa sustancia de valor-trabajo no es que esté oculta, sino que no existe (en el sentido de que carece de entidad o contenido social). Tal como señalan con acierto Fernández Liria y Alegre Zahonero (2010 [2019] 641) respecto a la compatabilidad entre los valores y los precios de producción pero que resulta igualmente aplicable a la compatibilidad entre los valores de cambio y los valores:

Las proporciones de intercambio que establece el mercado capitalista […] *parecen* no venir determinadas por la cantidad de trabajo (socialmente necesario) cristalizado en ellas. Si, pese a las *apariencias*, se quiere sostener que sí es esa la proporción que se establece, entonces habrá que proponer algún modo de *demostrar* que esa *apariencia es engañosa*, por ejemplo, estableciendo algún sistema que

permita *verificar* que esa igualación que hace el mercado […] *es en realidad* una conversión normal de trabajo individual en trabajo socialmente necesario *aunque parezca otra cosa*. Si, por el contrario, no fuera posible *demostrar* algo así (cayendo la carga de la prueba de este lado) y las cosas se empeñasen hasta el final en seguir *pareciendo* distintas, entonces tendríamos que concluir (al menos provisionalmente) que no sólo lo parecen sino que lo *son*.

De hecho, lo que la teoría del valor pretende explicar es cómo se distribuye el trabajo social —y el fruto de ese trabajo social— partiendo de una sociedad de productores descentralizados donde, por consiguiente, las decisiones sobre qué producir y para quién producir no se adoptan socialmente *ex ante* sino que sólo devienen relaciones sociales *ex post* o *post festum.* Y el modo en el que la ley del valor *regula* la distribución del trabajo social es partiendo de relaciones cuantitativas entre tiempos de trabajo, esto es, que lo que «la teoría del valor pretende explicar son las relaciones de cambio entre mercancías distintas» (Martínez Maroa 1983, 66): si la teoría del valor trabajo no es capaz de explicar las relaciones de intercambio entre mercancías, entonces tampoco puede explicar la distribución del trabajo social y, en suma, no puede presuponer que las mercancías se igualan como productos de ese trabajo social. La renuncia a la dimensión cuantitativa del valor supone una renuncia a su aspecto cualitativo.

¿Pero acaso la teoría del valor subjetivo proporciona una alternativa para explicar la distribución del trabajo social y de los frutos de ese trabajo?

Que sin preferencias no haya valor, tampoco significa que el valor venga determinado por las preferencias (sería otra falacia de negación del antecedente). Al respecto, Rubin ([1923] 1990, 82) sostiene que «[la teoría el valor subjetivo] ni explica el mecanismo productivo de una sociedad contemporánea ni las condiciones para su normal funcionamiento y desarrollo» porque esta teoría busca «el valor y sus alteraciones en fenómenos que no están directamente conectados con la actividad productiva de la gente». Pero eso no es cierto. La teoría del valor subjetivo, tal como la hemos expuesto en el epígrafe 1.2.1 de este segundo tomo) busca el valor (la utilidad) en la relación entre los bienes y las preferencias de los agentes económicos (y, por tanto, en la interacción de las preferencias de los agentes económicos mediadas por los bienes): esa estructura de preferencias de un

productor, al interactuar con la estructura de preferencias de otro productor a través del intercambio de sus mercancías, determina los

valores de cambio de las mercancías: y los valores de cambio de las distintas mercancías determinan la distribución del trabajo social entre sectores económicos (pues los productores económicos producen mercancías con la *expectativa* de venderlas con el máximo excedente de valor posible) así como la distribución de las propias mercancías. Lo anterior no niega que las preferencias de ambos productores se vean influidas (que no plenamente determinadas) por las condiciones materiales de producción: a mayor productividad del trabajo a la hora de producir mercancías, menor tenderá a ser la utilidad marginal de esa mercancía y, por tanto, menor su valor de cambio. Pero, insistimos, que la productividad del trabajo influya sobre las preferencias no implica que las preferencias estén determinadas enteramente por la productividad del trabajo (las preferencias de los agentes también influyen en la productividad del trabajo pero claramente sería un exceso decir que las preferencias *determinan* la productividad del trabajo) y mucho menos que la productividad determine los valores de cambio de las mercancías al margen de las preferencias de los agentes.

En definitiva, que el trabajo sea condición necesaria para que exista producción (como lo es la naturaleza) no implica que el criterio de distribución del trabajo social y de los frutos del trabajo social sea el tiempo de trabajo humano, abstracto, simple y socialmente necesario. Si, según hemos demostrado en el apartado 1.3.1 de este segundo tomo, las relaciones de intercambio no gravitan alrededor de los valores-trabajo de las mercancías, entonces la distribución del trabajo social y de los frutos del trabajo social tendrá que depender de otro criterio, como puede serlo la utilidad de las mercancías.

e. Las preferencias subjetivas carecen de objetividad

Ahora bien, para que quepa estudiar científicamente la utilidad marginal como el posible criterio que regula la distribución del trabajo social y del producto social, resultará como mínimo exigible que la utilidad posea una entidad objetiva, es decir, que trascienda del ámbito meramente individual, subjetivo y emocional. En palabras de Guerrero Jiménez (1995, 207): «Si nos movemos en el ámbito de los sentimientos psicológicos, o de las sensaciones experimentadas por sujetos individuales, parece que nos deslizáramos necesariamente fuera de la objetividad o intersubjetividad necesarias para el análisis científico». La ciencia se desarrolla sobre hechos

observables y replicables, no sobre supuestos inverificables que, en todo caso, deberían quedar recluidos al ámbito del pensamiento filosófico.

Y, en este sentido, la utilidad marginal, a diferencia del tiempo de trabajo social, supuestamente no sería una magnitud ni observable ni replicable. Por ello, mientras que la teoría del valor trabajo nos permitiría medir directamente las horas de trabajo e inferir de ellas la relación de intercambio que tenderá a establecerse entre las distintas mercancías, al adoptar la teoría del valor subjetivo hemos de conformarnos con presuponer que los precios son el resultado de unas valoraciones subjetivas que en todo caso no podríamos contrastar. Reemplazaríamos una metodología puramente científica por un conjunto de generalidades vacías y no verificables.

Esta crítica contra la teoría del valor subjetivo no es, sin embargo, convincente por tres razones.

En primer lugar, ya hemos analizado en las páginas anteriores cómo el

concepto marxista de valor no es observable directamente: el tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario es una magnitud que sólo cabe inferir a partir de los tiempos de trabajo concretos de los productores (sección 1.3.1 f) de este segundo tomo). Pero Marx no nos proporciona ninguna regla para transformar esos tiempos de trabajo concretos, que sí son observables, en tiempos de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario, de modo que sólo nos queda inferirlo a partir de los precios de mercado realmente observables: mas eso supone explicar el valor a partir de los precios y no los precios a partir del valor. Al respecto, Rubin ([1923], 1990, 169) llega al extremo de afirmar que la teoría del valor-trabajo no tiene por qué proporcionar una regla para transformar tiempo de trabajo privado en tiempo de trabajo social:

Los críticos de Marx le encomiendan a la teoría económica una tarea que en ningún sentido es apropiada para ella: encontrar un estándar de valor que haga operacionalmente posible comparar diferentes tipos de trabajo entre sí. La teoría del valor no tiene que ver con el análisis o la búsqueda de un estándar operacional de igualación [de tiempos de trabajo]: busca una explicación causal para el proceso objetivo de igualación de las distintas formas de trabajo que tiene lugar dentro de una sociedad mercantil capitalista.

Pero si eso es así respecto a la teoría del valor trabajo, ¿por qué no puede serlo igualmente para la teoría del valor subjetivo? ¿Por qué la teoría del valor subjetivo no puede explicar *causalmente* los precios a partir de las utilidades marginales no observables pero la teoría del valor trabajo sí puede explicar causalmente los precios a partir de tiempos de trabajo abstracto,

simple y socialmente necesario *igualmente no observables*? No deja de resultar paradójico que los marxistas acusen (erróneamente, como expondremos más adelante) a la teoría del valor subjetivo de caer en la circularidad lógica de pretender explicar los precios según las utilidades al tiempo que, en el fondo, explica las utilidades a partir de los precios (Dobb 1937, 29; Guerrero Jiménez 2006, 15-16), cuando es la teoría del valor trabajo la que se comporta exactamente de ese modo que ellos critican (sección 1.3.1 f) de este segundo tomo).

Segundo, cuando hablamos de utilidad dentro de una teoría del valor subjetivo intrínsecamente ordinal no estamos hablando de una magnitud cardinal cuantificable que determine la acción de las personas y que deba ser necesariamente observada, sino sólo como una relación de preferencias entre cursos de acción alternativos: decir «a es más útil que b» sólo significa que a

> b. No es que a > b porque la magnitud de utilidad de sea mayor que la magnitud de utilidad de b, sino que el individuo, al tener que escoger entre a y b, escogerá a: es decir, prefiere a sobre b. Nada más. Los postulados de la teoría del valor subjetivo, por ende, no presuponen la existencia de una magnitud cardinal de utilidad (aunque no tendrían por qué ser incompatibles con ella): la teoría del valor subjetivo sólo es una forma de representar, *mediante jerarquías de preferencias*, las relaciones que necesariamente se establecen entre los fines y los medios de un sujeto. No se trata, pues, de una teoría unificada y compacta que preconice un único mecanismo o modelo sobre cómo los sujetos conforman sus preferencias y mucho menos sobre cuál es el contenido concreto de las mismas: es una representación ordinal de las relaciones necesarias entre fines y medios que resulta compatible con muchas teorías psicológicas o sociológicas acerca de cómo se conforman concretamente las necesidades y también con muchas determinaciones tecnológicas acerca de cómo unos medios concretos permiten satisfacer ciertos fines (Gintis 2017, 88). Por ello, la teoría del valor subjetivo no requiere ni que los fines de los sujetos sean egoístas, ni que sean independientes del entorno, ni que carezcan de relación con la moralidad, ni que sean indiferentes antes el bienestar ajeno, ni que consistan en la maximización del consumo de mercancías; tampoco requiere que la tecnología esté dada ni que por tanto la funcionalidad potencial de cualquier objeto ya esté plenamente determinada de antemano.

Los únicos postulados sobre los que sí descansa la teoría del valor subjetivo (aquellos que la dotan de un contenido teórico distinguible) son los

siguientes: a) los fines —sean cuáles sean— y los medios —sean cuáles sean

— de un individuo están conectados en el sentido de que los medios habilitan los fines y que la importancia de los fines confiere importancia a los medios, b) esa conexión entre fines y medios puede representarse mediante relaciones de preferencia sobre fines y medios, y c) si esas relaciones de preferencia son mínimamente coherentes (o racionales), entonces originarán en muchos casos (ni siquiera necesariamente en todos) curvas de demanda con pendiente negativa que, sometidas a las restricciones tecnológicas, naturales e institucionales de una determinada economía, engendrarán los precios de equilibrio de las mercancías que no necesariamente guardarán relación con sus tiempo de trabajo social.

Por consiguiente, criticar la teoría del valor subjetivo por el hecho de que la utilidad no sea observable es errar enteramente el objeto de la crítica: como decimos, la utilidad sólo es una forma de expresar las relaciones de preferencia entre los fines y los medios del sujeto cuya existencia no sólo postula la teoría del valor subjetivo sino que las considera necesarias (que no suficientes) para determinar causalmente la formación de los precios de equilibrio de las mercancías. ¿No nos decía Rubin ([1923] 1990, 169) que el propósito de una teoría del valor era buscar «una explicación causal para el proceso objetivo de igualación» de las mercancías dentro de una economía mercantil? Pues eso es lo que proporciona la teoría del valor subjetivo.

Si se quiere rechazar la teoría del valor subjetivo, de nada sirve apelar a que la utilidad no es observable, puesto que la utilidad sólo es una forma de describir las relaciones de preferencia. Para rechazar la teoría del valor subjetivo habría que postular que: a) no existe ningún tipo de relación entre los fines y los medios de un sujeto —lo cual constituiría una contradicción lógica que ni siquiera los propios marxistas niegan: «es obvio que la utilidad existe y es algo objetivo y a la vez subjetivo» (Guerrero Jiménez 2008, 33); o b) que la relación que existe entre fines y medios no puede expresarse como una relación de preferencia; o c) que esas relaciones de preferencia no alcanzan el mínimo de coherencia o racionalidad necesario como para explicar la formación de los precios de equilibrio de las mercancías o d) que, aun cuando alcancen ese mínimo de coherencia, las relaciones de preferencia no ejercen ninguna influencia sobre los precios de equilibrio.

Consideramos que las proposiciones a) y b) son bastante difíciles de negar y, de hecho, ni siquiera el marxismo pretende rechazarlas. Para

el marxismo, los sujetos tienen necesidades (fines) que guardan una cierta

relación tecnológica con los medios (valores de uso que sólo son tales por cuanto resultan funcionalmente aptos para satisfacer algunas necesidades); a su vez, el marxismo también reconoce que no todas las necesidades de los sujetos son igualmente importantes para ellos (por ejemplo, en el caso de los bienes no reproducibles, los marxistas reconocen que existe una máxima predisposición al pago por esos bienes que son las que conforman sus precios de monopolio [C3, 46, 910]), de modo que habrá de priorizar unas frente a otras (por tanto, las preferencias existen y pueden representarse mediante relaciones de preferencias). Lo que en todo caso postula el marxismo es que esas necesidades están socialmente determinadas, que no tienen por qué guardar un mínimo de racionalidad y que, en cualquier caso, no son capaces de afectar a los precios de equilibrio de las mercancías porque éstos se determinan enteramente por los tiempos de trabajo social.

Pero que las necesidades estén socialmente determinadas por entero —algo que, según hemos explicado en la sección 1.3.2 b) de este segundo tomo, ni siquiera es correcto— no impide representarlas a través de relaciones de preferencias, puesto que igualmente habrán de representarse en sus mentes.

Recordemos: «Todo lo que lleva a los hombres a actuar pasa por sus mentes

[nota: las relaciones de preferencias también pasan por sus mentes], pero qué forma adopte en sus mentes depende en gran medida de las circunstancias

[nota: se presupone que las relaciones de preferencias existen pero están determinadas por las circunstancias]» (Engels [1886] 1990, 389). A su vez, ya hemos explicado extensamente en nuestra crítica a la teoría del valor trabajo por qué ésta no será suficiente en la inmensa mayoría de los casos para determinar, sin tomar en consideración las relaciones de preferencias de los sujetos que actúan, los precios de equilibrio de las mercancías.

De modo que la única crítica real que puede restarle al marxismo contra el realismo y la replicabilidad de la teoría del valor subjetivo es que las relaciones de preferencias de los individuos no sean mínimamente coherentes y que, por tanto, no sean capaces de explicar los precios de mercado. Sin embargo, los requisitos de coherencia de las preferencias para la teoría del valor subjetivo son mínimamente

exigentes8 y, como veremos más adelante (sección 1.3.2 m) de este segundo tomo), incluso Marx y los marxistas se ven forzados a aceptarlos implícitamente cuando quieren exponer cómo se conforman los precios en el mercado. Por consiguiente, la teoría del valor subjetivo intrínsecamente ordinal, cuando es correctamente

entendida, sólo nos proporciona una representación de una realidad que, en sus aspectos fundamentales, ni siquiera el marxismo disputa.

En este sentido, el economista que adopte una perspectiva subjetivista, marginalista y ordinalista del valor no deberá estudiar magnitudes cardinales de utilidad que no le conciernen, sino las relaciones de preferencia que establecen los *sujetos* con respecto a los objetos (y a otros sujetos) al tener que escoger entre opciones alternativas. Y, al respecto, es importante aclarar que postular que el valor es subjetivo *para el sujeto* que toma decisiones económicas no supone afirmar que el valor también sea subjetivo *para el científico social* que lo está estudiando. Si el propósito de las ciencias sociales es el de explicar y comprender los fenómenos sociales y si esos fenómenos sociales son, al menos en alguna medida, el resultado de las acciones motivadas de los individuos, entonces entender los fenómenos sociales pasará irremediablemente por estudiar *como objetos* las ideas, las creencias y las *preferencias* de los individuos (Hayek 1952, 28; Lachmann 1986, 49). Sin incorporar dentro del análisis de los hechos económicos la *interpretación y la actitud* que los individuos tienen frente a esos hechos económicos (por ejemplo, su relación de preferencias respecto a los mismos) es imposible siquiera definir cuál es el contenido de un hecho económico: por ejemplo, el hecho observable de que dos personas se estrechen la mano,

¿significa que se están saludando o que están cerrando un negocio? ¿Es económica y socialmente irrelevante como cada parte interprete ese apretón de manos? O, asimismo, si presenciamos que una persona ha guiñado el ojo,

¿cuál es el significado de ese gesto? ¿Ha sido una acción deliberada que quería transmitir complicidad hacia otra persona, pretendía mostrar displicencia frente a otros o simplemente se trataba de un espasmo involuntario del párpado? (Ryle [1968] 1971, 494). En suma, las preferencias y las creencias subjetivas (las de cada sujeto/ individuo) son parte de los hechos objetivos que el científico social ha de estudiar, pues en caso contrario se limitaría a observar hechos materiales que carecerían de *significado* para los agentes y que, por tanto, no nos permitirían comprender los términos de las interacciones entre individuos y de individuos con su entorno (Storr 2010).

Por eso, aun cuando las relaciones de preferencias no fueran sencillas de observar para el científico social, ello no debería llevarnos a abrazar automáticamente la teoría del valor trabajo por tratarse supuestamente de una hipótesis más fácil de medir y cuantificar (cosa que tampoco sucede

como ya hemos demostrado). Quedarnos con una hipótesis («el valor de cambio es la forma social del valor, es decir, depende del tiempo de trabajo necesario») simplemente porque nos resulte más sencilla de operar con ella (por ejemplo, porque es más fácil contar horas de trabajo que observar la utilidad del sujeto) equivaldría a retorcer nuestros modelos explicativos del mundo para adaptarlos a nuestras limitaciones epistemológicas (Hayek 1989): que no nos sea posible cuantificar algo que sabemos que existe y que es relevante para nuestro campo de estudio no debería llevarnos a obviar su existencia y su relevancia. Por ejemplo, que el terraplanismo pudiera serles más conveniente a los cartógrafos para el desarrollo de su actividad no debería constituir un argumento válido para conceptualizar a la Tierra como una superficie plana. Las teorías deben aceptarse o rechazarse por su capacidad descriptiva o predictiva, no por cuánto les faciliten o dificulten su tarea a los científicos que aspiran a trabajar con ellas.

Así, la labor del economista que busque hacer estudios de campo sobre

el comportamiento de algunos agentes económicos determinados será, entre otras, la de obtener información sobre las relaciones de preferencias de esos individuos objeto de investigación. Y eso puede hacerse por varias vías: o preguntando a los individuos por sus relaciones de preferencias (encuestas), o sometiendo a las personas a experimentos en entornos controlados donde podamos aislar esas preferencias del resto de los factores que pueden influir sobre sus elecciones (economía experimental, como ya hemos mostrado con el caso de Vernon Smith) o estudiando los contextos ideológicos o culturales dentro de los que actúan los individuos y que pueden influir sobre esas preferencias (esto último, por cierto, es algo que los propios marxistas no rechazan). Pero, sobre todo, también cabe inferir las relaciones de preferencias de un modo indirecto: estudiando las acciones y decisiones concretas que adoptan las personas cuando se enfrentan a alternativas. En particular, las preferencias pueden inferirse a partir de la acción observable: la preferencia revelada (Samuelson 1938) o demostrada (Rothbard [1956]

1977) señaliza la preferencia individual de unos cursos de acción sobre todos los otros posibles cursos de acción disponibles, y por tanto

las elecciones efectivas pueden servir como proxy de las estructuras de preferencias ordinales que no somos capaces de observar. Eso no equivale a inferir las utilidades a partir de los precios (de un modo análogo a como los marxistas sí infieren los valores a partir de los valores de cambio) dado que lo que se está haciendo es inferir parte de la estructura de preferencias del agente a

partir de su acción observable: por ejemplo, que un individuo pague 10

onzas de oro por una mercancía pero no pague 11 onzas de oro por ella nos informa de una determinada escala subjetiva de preferencias, a saber, prefiere la mercancía a 10 onzas de oro pero prefiere 11 onzas de oro a la mercancía. Y es esa acción individual, motivada en una determinada estructura de preferencias del individuo, determinada, en confluencia con las acciones de otros individuos, los precios de equilibrio.

En suma, la inobservabilidad de la utilidad como magnitud cardinal es

un problema irrelevante para una teoría del valor subjetivo que es intrínsecamente ordinal, la cual sólo habla de utilidad para referirse a una relación de preferencia entre alternativas. La cuestión es si los agentes económicos tienen relaciones de preferencias respecto a sus fines y sus medios (y necesariamente han de tenerlas: cuestión distinta es qué las determina), si esas relaciones de preferencias son mínimamente coherentes (en general lo son), si son susceptibles de ser estudiadas por diversas vías (lo son) y si, al estudiarlas, son capaces de explicar fenómenos emergentes como la formación de los precios de equilibrio en un mercado (también lo son como ya tuvimos ocasión de ilustrar [Smith 1962; Lin *et alii* 2020]).

Pero es que, además, y en tercer lugar, que la utilidad como magnitud

cardinal, susceptible de engendrar una determinada ordenación de las preferencias de los individuos, sea inobservable tampoco es algo incontrovertido. Si las preferencias existen, las preferencias deberían ser materia para un materialista y, si las preferencias son materia, entonces deberían estar expresadas en algún soporte material (lo contrario sería caer en el dualismo mente-cuerpo de que las ideas pueden existir espiritualmente y al margen de cualquier soporte material); y si las preferencias están expresadas en algún soporte material, entonces ese soporte material debería ser potencialmente observable y medible con el adecuado desarrollo de la técnica.

En este sentido, el reciente avance de la neurociencia y de su aplicación al ámbito de la economía (la llamada neuroeconomía) podría estar empezando a localizar la base material de las preferencias subjetivas en nuestra mente. Así, y de entrada, es posible distinguir entre la existencia de cuatro tipos de sistemas de preferencias en cualquier individuo (Camerer 2013): 1o condicionamiento pasivo, 2o condicionamiento activo (que es fruto del aprendizaje y asocia estados externos del mundo con recompensas); 3o hábitos (que también son fruto del aprendizaje al automatizar

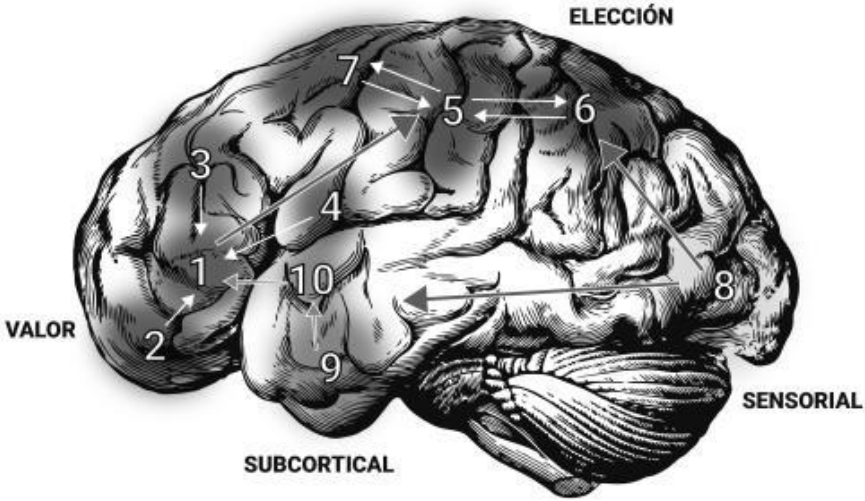
determinadas acciones ante determinados contextos) y 4o preferencias asociadas a objetivos (que son un mecanismo innato, aunque puede ser perfeccionado por la experiencia, y que consiste en estimar cómo diversas acciones en un determinado contexto producen determinados resultados a los que asociamos determinados objetivos más o menos importantes). Pese a que la economía podría intentar incluir en sus modelos explicativos estos cuatro sistemas de preferencias, su interés central para analizar las interacciones productivas y distributivas entre los individuos son el tercer y, sobre todo, el cuarto sistema de preferencias: y sería ahí, en las preferencias vinculadas a objetivos, donde claramente encajaría la teoría del valor subjetivo.

Pues bien, la utilidad entendida como motivación de las acciones ejecutivas de los agentes sí podría resultar observable puesto que determinadas áreas del cerebro (en concreto, el núcleo estriado y, sobre todo, la corteza prefrontal) aparentemente se activan cuando un individuo ha de efectuar elecciones entre distintos cursos de acción (o estímulos esperados) y ha de asignar utilidades (o recompensas esperadas) a cada uno de ellos como paso previo a escoger (Rangel *et alii* 2008; Levy y Glimcher 2012). Por ejemplo, la valoración subjetiva de diferentes tipos de bienes activa la misma zona del cerebro, a saber, la corteza prefrontal ventromedial (FitzGerald *et alii* 2009; Chib *et alii* 2009); a su vez, el nivel de actividad en la corteza prefrontral ventromedial (aproximada por los niveles de oxígeno en sangre) correlaciona con la intensidad de la valoración por los distintos bienes, lo que incluso permite establecer valores relativos entre las distintas mercancías (Chib *et alii* 2009, Smith *et alii* 2010; Levy y Glimcher 2011; Levy y Glimcher 2012; Bartra *et alii* 2013), pudiendo simular un análisis coste-beneficio que arroje un valor neto para cada una de las alternativas evaluadas (Basten *et alii* 2010); igualmente, la propensión a pagar por una determinada mercancía parece estar relacionada con la actividad en la corteza orbitofrontal y con la corteza dorsolateral prefrontal (Plassmann *et alii* 2007), hasta el punto de que las personas que han sufrido daños en tales regiones del cerebro tienden a efectuar elecciones incoherentes incluso ante

disyuntivas simples (Fellows y Farah 2007).

Podríamos representar provisionalmente el esquema de toma de

decisiones dentro del cerebro humano del siguiente modo: la información captada por los sentidos es procesada por la estructura subcortical (encargada de funciones complejas tales como la memoria o las emociones)



y desde allí esa información procesada es transformada en valoraciones subjetivas dentro de la corteza prefrontal. Son esas valoraciones subjetivas (utilidades) las que se transfieren al área motora de la corteza cerebral vinculada con la toma efectiva de decisiones.

Imagen 1.1

Fuente: Levy y Glimcher (2012).

Leyenda: 1) Corteza prefrontal ventromedial. 2) Corteza orbitofrontal. 3) Corteza dorsolateral prefrontal. 4) Ínsula. 5) Corteza motora primaria. 6) Corteza parietal posterior. 7) Campo ocular frontal. 8) Corteza visual. 9) Amígdala. 10) Cuerpo estriado.

Así pues, en contra de lo que sostienen los defensores de la teoría del valor trabajo, la neurociencia sí podría estar proporcionándonos evidencia que apuntaría en la dirección de que las personas escogen en función de un proceso mental de evaluación subjetiva de las distintas alternativas a las que se enfrentan y que permitiría establecer

una conexión entre los observables inputs (actividad cerebral) y los observables outputs (elecciones humanas reveladas determinantes de precios). Por nuestra parte, y como ya explicamos anteriormente, seguiremos utilizando a efectos expositivos una teoría del valor subjetivo de carácter intrínsecamente ordinal puesto que toda esta evidencia neurocientífica todavía es provisional y no es indispensable para que la teoría del valor subjetivo constituya un buen modelo descriptivo del comportamiento de los agentes económicos. Pero conviene remarcar que una teoría del valor subjetivo intrínsecamente ordinal no niega la posibilidad

de que la estructura de preferencias tenga potencialmente una base cardinal: a la postre, las jerarquías de fines y de medios que presupone la teoría del valor intrínsecamente ordinal podrían venir determinadas por esa actividad cerebral que asigna un mayor importancia cardinal a unos fines frente a otros. La teoría del valor subjetivo intrínsecamente ordinal tan sólo es una representación de las estructuras de preferencias de los agentes, y de las consecuencias de sus interacciones, que no necesita de una base cardinal y cuantificable pero que podría compatibilizarse con ella.

En definitiva, la teoría del valor subjetivo es sólo una forma de representar las relaciones de preferencias entre fines y medios por parte de los agentes económicos y de postular que, si esas relaciones de preferencias poseen una estructura interna mínimamente coherente, su interacción descentralizada podrá explicar fenómenos emergentes como los precios de mercado. Que no exista una magnitud cardinal de utilidad que resulte observable es irrelevante porque lo relevante son las relaciones de preferencias que sí sabemos que existen y que pueden inferirse indirectamente de la elección. Pero es que, además, la neuroeconomía podría estar empezando a proporcionarnos observaciones replicables sobre una posible base cardinal de esas preferencias ordinales.

f. La utilidad no es una cualidad abstracta que permita igualar cuantitativamente a las mercancías en los intercambios

Para que la utilidad marginal, entendida como relación de preferencias, pueda determinar los precios de equilibrio de las mercancías, no sólo tiene que existir sino que, además, ha de poder traducirse o expresarse en términos cuantitativos. Si no fuéramos capaces de pasar de a > b a algo como 2a = 1b, entonces las relaciones de preferencias no podrían determinar los precios de las mercancías. En palabras de Rudolf Hilferding ([1904] 1949, 123): «No puede haber intercambio sin igualdad y no puede haber igualdad sin

conmensurabilidad».

Y, a este respecto, los marxistas han articulado dos tipos de críticas. Por un lado, que la utilidad marginal no es, por definición, una cualidad abstracta que permita igualar a las mercancías en los intercambios: tal vez quepa observarla, pero sólo cualitativamente, no cuantitativamente. Por otro que, aun cuando la utilidad marginal pudiese ser una sustancia común a las mercancías, la utilidad marginal ni es medible ni es susceptible de ser expresada cuantitativamente.

Respecto al primer argumento —que la utilidad marginal por definición

no permite igualar a las mercancías en los intercambios— Hilferding ([1904]

1979, 131) nos dice que: «El valor de uso es una relación individual de una cosa con un hombre. Si hago abstracción de su carácter concreto —y debo hacerlo para vender ese objeto y que deje de ser para mí un valor de uso—

destruyo al mismo tiempo esta relación individual». También Brown (2008) señala que los valores de uso no son más que las distintas propiedades materiales que hacen apta a una mercancía para satisfacer algún fin de un agente y esas propiedades materiales son enormemente heterogéneas entre las distintas mercancías salvo por algunas pocas que podrían igualarlas (peso, edad, volumen…) pero que no guardan relación empírica alguna con los valores de cambio, de manera que sólo la teoría del valor trabajo puede explicar la igualación de las mercancías en el proceso de intercambio.

Igualmente, Martínez Marzoa (1983, 42) nos dice que «[las propiedades sensibles de los objetos] pertenecen a la cosa como valor-de-uso y, por lo tanto, son precisamente todo aquello que resulta negado en la relación de cambio».

Este primer argumento contra la teoría del valor subjetivo es una variante del que ya hemos rechazado con anterioridad (sección 1.3.2 b) de este segundo tomo): se confunde funcionalidad de una mercancía con su

utilidad subjetiva. La funcionalidad es aquel conjunto de características objetivas de mercancía que la vuelven apta para satisfacer la necesidad de algún agente económico: por eso, la funcionalidad es una condición necesaria para que exista utilidad subjetiva (las mercancías no funcionales no serían, salvo error de

apreciación, útiles para nadie), pero la funcionalidad no es suficiente para determinar la relevancia subjetiva de una mercancía *en relación con el resto de las mercancías*. Recordemos que una concepción estrictamente ordinal de la utilidad supone jerarquizar las unidades marginales de las mercancías en función de la importancia relativa de los fines de un determinado individuo que cada una de ellas contribuye a satisfacer. Una mercancía funcional pero que se dirija a satisfacer un fin muy poco importante tendrá un rango de utilidad inferior al de una mercancía igualmente funcional pero que se dirija a satisfacer un fin muy importante (o incluso al de una mercancía deficientemente funcional pero que sirva para satisfacer parcialmente un fin muy importante).

En este sentido, es verdad que las mercancías no se igualan o comparan según su funcionalidad y también es cierto que no existe algo así como una

«funcionalidad abstracta» que pueda ser desligada de sus propiedades materiales concretas para satisfacer determinados fines específicos (una cafetera no puede ser abstractamente útil: lo es en relación con el fin de producir café). Pero es que la teoría del valor subjetivo no compara y jerarquiza a las mercancías en función de su inexistente funcionalidad abstracta, sino en función de su mayor o menor aptitud para satisfacer los fines insatisfechos, más o menos importantes, de los diversos agentes económicos. Y, como ya hemos explicado anteriormente, sí es perfectamente posible comparar y jerarquizar las mercancías según su importancia relativa para la satisfacción de los fines de cada uno de los individuos que participan en un intercambio: «tu mercancía B es para mí más importante que mi mercancía A y, para ti, mi mercancía A es más importante que tu mercancía B, por tanto podemos intercambiarlas a unas ratios a las que nuestros consentimientos converjan».

Por consiguiente, y como ya expusimos, el único elemento que unifique

socialmente a todas las mercancías no es su origen laboral: también su naturaleza de valores de uso sociales —bienes relativamente escasos respecto a las necesidades sociales susceptibles de satisfacer— constituirá *por definición* una propiedad que todas las mercancías compartirán. Los trabajadores dividen su trabajo porque todos ellos van a producir valores de

uso sociales que ulteriormente serán distribuidos a través del intercambio en función de la importancia relativa de las mercancías

para cada una de las partes de un intercambio. Lo único que podría igualarse en el proceso de intercambio no es el tiempo medio que ha requerido fabricar cada mercancía, sino también el consentimiento de dos partes —determinado según su escala de preferencias— respecto al valor de cambio.

En cuanto al segundo argumento —que las relaciones de preferencia entre mercancías no son susceptibles de transformarse en relaciones cuantitativas entre mercancías—, Bukharin ([1919] 1927, 71-72) nos dice que la teoría del valor subjetivo encuentra «una seria dificultad, una que no ha superado y que jamás superará» en ser incapaz de hallar una unidad de medida para la utilidad. También Guerrero Jiménez (1995, 207) se expresa en ese mismo sentido: «Resulta completamente imposible encontrar una unidad de medida objetiva para algo que por definición es un sentimiento puramente subjetivo»; o asimismo «[la utilidad abstracta no] es cuantificable ni por aproximación y por tanto no puede servir de base a la *exacta* igualdad que se observa en el mercado [valores de cambio entre mercancías]»

(Guerrero Jiménez 2008, 32). Las críticas podrían tener aparentemente sentido porque cuando un individuo prefiere la mercancía A sobre la mercancía B no está cuantificando ni pretende cuantificar con precisión *cuánto* mayor es su preferencia por la mercancía A sobre la mercancía B.

Pero nuevamente esta crítica no es correcta por dos motivos.

Por un lado, ya hemos visto que las relaciones ordinales de preferencias podrían ser el reflejo del nivel de actividad en la corteza prefrontral ventromedial: a mayor actividad (aproximada por los niveles de oxígeno en sangre) a la hora de evaluar un bien, mayor utilidad subjetivamente atribuida a ese bien; permitiendo de ese modo la comparabilidad y el establecimiento de relaciones de intercambio entre dos o más bienes (Chib *et alii* 2009; Smith *et alii* 2010; Levy y Glimcher 2011; Levy y Glimcher 2012; Bartra *et alii* 2013). Por consiguiente, sí podría haber una base neurológica cuantitativa y cuantificable detrás de las relaciones ordinales de preferencias.

En tal caso, las preferencias ordinales serían sólo una forma de ordenar y de representar la utilidad cardinal como base para determinar la acción humana.

Por otro, y aun cuando descartáramos esa base cardinal de las relaciones de preferencias, que la utilidad pudiera no ser medible y cuantificable en aislado (al margen del resto de las mercancías) no

impide que pueda medirse y cuantificarse indirectamente, esto es, usando como

unidad de medida de su utilidad a la utilidad del de otra mercancía (Böhm-Bawerk [1912] 1959, 124-136). En particular, la utilidad de una mercancía para un individuo puede cuantificarse a través de lo que podríamos denominar «utilidad relativa».

Recordemos que, de un modo análogo, Marx no pretende medir

directamente el valor de las mercancías, sino que lo mide en términos relativos a través de otra mercancía que actúa como equivalente. Cuando Marx dice que «20 yardas de lino = 1 capa» está diciendo que las 20 yardas de lino expresan (relativamente) su valor en el valor (equivalente) de la capa: el tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario de las 20

yardas de lino es el mismo que el tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario de 1 capa. Marx, como ya mencionamos, es muy claro al señalar que el valor de una mercancía no puede medirse directamente y que éste sólo aparece reflejado en el valor de otra mercancía equivalente: «ni un solo átomo de materia entra en la objetividad de las mercancías como valores; en esto, se contraponen frontalmente a la tosca objetividad sensorial de las mercancías como objetos físicos. Podemos voltear una mercancía todas las veces que queramos que su valor nos seguirá resultando inaprensible […]. El valor sólo puede aparecer como relación social entre mercancías» (C1, 1.3, 138-139). Y también Engels ([1878] 1987, 292-293) es taxativo en ese sentido.

Así pues, toda medición —sea la del valor subjetivo o la del valor trabajo— es una medición relativa que requiere de una unidad de medida que actúe como un patrón estandarizado a través del que expresar el valor.

Por ejemplo, cuando decimos que una determinada longitud son 1.200

metros, en realidad estamos comparando esa determinada longitud con un patrón estandarizado que es el «metro» (hasta el punto de señalar que esa longitud contiene 1.200 veces el patrón estandarizado de «metro»), y el metro no es más que la distancia que recorre la luz en el vacío en el intervalo de tiempo de 1/299.792.458 segundos. No estamos midiendo directamente una longitud, sino referenciándola a una unidad estandarizada.

Y, de la misma manera, también podemos expresar la utilidad relativa

de un bien en relación con la utilidad de otro bien que actúe como equivalente. La utilidad relativa de una unidad de la mercancía A será aquella cantidad de la mercancía B que, al ser incrementada

infinitesimalmente, pasará a ser preferida sobre esa unidad de la mercancía A. Por ejemplo, si Pedro valora una cafetera más que 10 kilos de trigo pero

menos que 10,01 kilos de trigo (10,01 kilos de trigo > 1 cafetera > 10 kilos de trigo), podemos decir que la utilidad relativa de la cafetera para Pedro es equivalente a la utilidad que para Pedro tienen 10 kilos de trigo: a poco que incrementemos la cantidad de trigo con respecto a 10 kilos, Pedro pasa a preferir el trigo a la cafetera. Alternativamente, y de manera más simple, podemos decir que la utilidad relativa expresa una relación de indiferencia entre las cantidades de dos mercancías distintas: 10 kilos de trigo ~ 1

cafetera. Y si en lugar de expresar la utilidad relativa en un equivalente cualquiera lo expresamos con respecto al dinero, entonces la utilidad relativa nos indicará la predisposición máxima al pago por una mercancía, es decir, 10 gramos de oro > 1 cafetera significa que el agente económico está dispuesto a pagar, como mucho, 10 gramos de oro por la cafetera.

La utilidad relativa de una mercancía, como toda utilidad, es una utilidad individual. Con la utilidad relativa no estamos midiendo nada similar a la utilidad orgánica de la sociedad por una mercancía: simplemente porque no existe una mente social que tenga necesidades sociales y que, en consecuencia, pueda asignar rangos de utilidad a los bienes en función de la importancia de las distintas necesidades insatisfechas de esa mente social (Arrow 1951). Cada mercancía es más o menos útil para cada individuo según la importancia de los fines de ese individuo que la mercancía sea susceptible de satisfacer. Por ejemplo, si Pedro está dispuesto a entregar hasta 10 kilos de trigo por una cafetera y Juan está dispuesto a entregar hasta 15 kilos de trigo por una cafetera, la utilidad relativa de la cafetera será de 10

kilos de trigo para Pedro y de 15 kilos de trigo para Juan. Por consiguiente, tendremos tantas mediciones individuales de utilidad de una mercancía como individuos que la consideren útil haya.

Lo mismo ocurre, a este respecto, con la teoría del valor trabajo: para Marx, cada mercancía tiene su propio valor individual (su propio tiempo de trabajo), de modo que «el valor de mercado [de un tipo de mercancía] debe ser visto como el valor promedio de las mercancías

producidas en una determinada esfera» (C3, 10, 279), de modo que, en condiciones normales, las mercancías que se produzcan a un valor individual superior al valor de mercado promedio «tendrán que venderse por debajo de sus valores individuales» y las que se produzcan a valores individuales inferiores al valor promedio, «se venderán por encima del valor de mercado» (C3, 10, 285). En la teoría del valor trabajo tampoco existe, pues, un valor de mercado original que no derive de los valores individuales de las

mercancías: es el promedio de los valores individuales lo que determina el llamado «valor de mercado» y, a través de él, precio de equilibrio o, más en general, el valor de cambio.

En este sentido, y como ya hemos expuesto en las páginas anteriores, la teoría del valor subjetivo también puede contar con la «utilidad marginal de mercado» de cada clase de mercancía pero, a diferencia de la teoría del valor trabajo, no se alcanzará a través del promedio de utilidades relativas de esa mercancía, sino a través de la utilidad relativa del comprador y del vendedor marginal, es decir, la utilidad relativa marginal del comprador que está dispuesto a adquirir la última unidad de una determinada mercancía y la utilidad relativa marginal del vendedor que está dispuesto a vender la última unidad de una determinada mercancía. O, en términos dinerarios, el precio más elevado que está dispuesto a pagar el último comprador por la última de las unidades de una mercancía y el precio más bajo que está dispuesto a recibir el último vendedor por la última de las unidades de una mercancía.

Como ya hemos indicado, denominaremos «utilidad social» a la utilidad marginal del comprador marginal y a la utilidad marginal del vendedor marginal (que en tenderán a ser la misma en mercados profundos), pero no debe confundirse «utilidad social» con «utilidad orgánica de la sociedad», puesto que no es la utilidad del «ente social», sino la utilidad marginal de esa mercancía dentro de una determinada sociedad.

Por ejemplo, en la Tabla 1.17 representamos la cantidad de gramos de

oro (o de kilos de trigo, si no queremos introducir todavía el dinero) que tres potenciales compradores de una cafetera (I, II, III) están dispuestos a abonar por las distintas unidades de la misma, esto es, representamos las utilidades relativas de la cafetera en términos de gramos de oro para los distintos compradores o sus predisposiciones marginales al pago por las distintas unidades de cafeteras. Si sólo hay una cafetera a la venta, quien la comprará será el comprador I y lo

hará a un valor de cambio entre 8 y 10 gramos de oro, por ejemplo 9,25 gramos: ese valor de cambio será una aproximación a la utilidad relativa del comprador marginal de la cafetera (los 10 gramos de oro para el comprador I). Si hubiese dos cafeteras a la venta, el valor de cambio se ubicaría entre 7 y 8 gramos de oro, por ejemplo 7,4 gramos (7

gramos de oro es la predisposición máxima al pago del comprador I por la segunda unidad y 8 gramos de oro es la predisposición máxima al pago del comprador II por la primera unidad): ese valor de cambio será una

aproximación a la utilidad relativa del comprador marginal de la cafetera (los 8 gramos de oro de para el comprador II).

Tabla 1.17

I II III

Primera unidad 10 8 2,5

Segunda unidad 7 3 0

Tercera unidad 2 0 0

Cuarta unidad

0 0 0

Nótese a este respecto que cuantos más compradores haya y cuanto más

similares sean sus preferencias (que es justo el presupuesto que adopta Marx para estudiar los precios dentro de las sociedades capitalistas: mercados mundiales y preferencias condicionadas por la clase a la que uno se adscribe) más se aproximará el valor de cambio de una mercancía a la utilidad relativa del comprador marginal, esto es, a su utilidad social. Por ejemplo, en este otro ejemplo representado en la Tabla 1.18, si sólo hay una cafetera a la venta, su valor de cambio se ubicará entre 9,95 y 10 gramos de oro, por ejemplo, 9,8 gramos: ese valor de cambio será una aproximación muy cercana a la utilidad relativa del comprador marginal de la cafetera (los 10

gramos de oro para el comprador I). Si hubiese dos cafeteras a la venta, su valor de cambio se ubicaría entre 9,9 y 9,95 gramos de oro, por ejemplo 9,93

gramos: ese valor de cambio será una aproximación muy cercana a la utilidad relativa del comprador marginal de la cafetera (los 9,95 gramos de oro del comprador II).

Tabla 1.18

I II III IV

Primera unidad 10 9,95 9,9 9,83 …

Segunda unidad 7 5,9 5,8 5,65 …

Tercera unidad 2 1,9 1,7 1,67 …

Cuarta unidad

0

0

0

0 …

Y el mismo razonamiento podríamos hacerlo desde el lado de las utilidades marginales de los vendedores de las cafeteras: cuanto mayor sea el número de vendedores, más se aproximaría el precio a la utilidad marginal del vendedor marginal. Y cuanto más profundo sea el mercado, más se acercarán (e incluso acaso lleguen a coincidir) la utilidad marginal del comprador marginal y la utilidad marginal del vendedor marginal, de modo que la utilidad social de una mercancía será única y coincidente, en términos relativos, con su precio de mercado.

En definitiva, no es verdad que la teoría del valor subjetivo no pueda cuantificar la utilidad de las mercancías por carecer de una unidad en la que medir la utilidad: tal como hace la teoría del valor trabajo, el valor (trabajo o subjetivo) se puede medir relativamente a través del valor (trabajo o subjetivo) de *cualquier otra mercancía* que actúe como equivalente.

Cuestión distinta es cuál será la *estabilidad* de esa cuantificación de la utilidad relativa de una mercancía: si la utilidad de la mercancía que empleamos como equivalente fluctúa continuamente, entonces la utilidad relativa del resto de las mercancías también lo hará: no porque haya variado la utilidad de todas esas otras mercancías, sino porque lo habrá hecho la de la mercancía que empleamos como

equivalente. Éste es un problema al que también se enfrenta la teoría del valor trabajo: si el valor de la mercancía usada como equivalente cambia, entonces el valor del resto de las mercancías, expresado en ese equivalente, también cambia aunque su tiempo de trabajo no lo haya hecho. Pero se trata, repetimos, de un problema distinto al de la posibilidad de medir el valor. El propio Marx es muy explícito al respecto: «Para medir el valor de las mercancías […] no es necesario que el valor de la mercancía, en cuyos términos son medidas las otras mercancías, deba ser invariable». Es más, incluso llega a afirmar que «el valor ha de ser variable […] porque el medidor de valor ha de ser una mercancía» y el valor de todas las mercancías es variable (Marx [1862-1863b] 1989, 320).

Ahora bien, que el valor de toda mercancía sea potencialmente variable no significa que el valor de un buen numerario deba variar enormemente. El mejor numerario es aquel que minimiza las fluctuaciones de su propio valor y que por tanto no genera «ilusión monetaria» (Fisher 1928, 4): es decir, no existe ambigüedad en que las fluctuaciones de los precios se corresponden con fluctuaciones en el valor de las mercancías y no en fluctuaciones del

valor del numerario.9 Y ambas teorías (tanto la del valor trabajo como la del valor subjetivo) postulan que aquella mercancía que devenga dinero tenderá a ser la que posea un valor propio más estable frente al resto. Incluso Marx, después de haber señalado que el valor del dinero ha de ser variable, expone sus argumentos bajo el presupuesto de que el valor del dinero se mantiene constante (C1, 3.2, 214; C3, 7, 238) justamente para evitar que los cambios nominales de una variable (por ejemplo, la revalorización del capital) se confundan con cambios reales (Grossman [1929] 2021, 113-116).

En este sentido, la teoría del valor trabajo presupone que el valor trabajo del dinero será normalmente estable porque considera que existen rendimientos constantes a escala en la industria del oro, de modo que puede incrementarse la producción de nuevo oro en cualquier cantidad a un coste marginal estable: la única excepción a este regla se daría cuando tengan lugar cambios tecnológicos que aumenten o disminuyan la productividad del trabajo en la industria del oro, en cuyo caso el valor del oro bajará o subirá (o cuando se descubran nuevas minas más fáciles de explotar). Sin embargo, el oro es un bien duradero y ya hemos explicado en las páginas anteriores por qué es imposible que el coste laboral del oro determine su valor de cambio en todos los casos: por ejemplo, si hay una reducción muy importante de la demanda de oro, como el stock de este metal precioso no puede reducirse, su valor de cambio se hundirá con

independencia de lo que haga su coste de producción (salvo si el coste de producción cayera más que la utilidad marginal del oro). Regresaremos sobre esta cuestión en el epígrafe 2.4 de este segundo tomo.

La teoría del valor subjetivo presupone que la utilidad del dinero será estable si el mercado del dinero es profundo (muchas órdenes de compra y de venta ante pequeñas modificaciones de su precio, incluyendo entre ellas las de los intermediarios financieros) y esa profundidad puede alcanzarse, o aproximarse, con una oferta de dinero suficientemente elástica como para adaptarse cuantitativamente a los cambios en su demanda (cambios de demanda que pueden proceder de la demanda para usos no monetarios, por ejemplo, la demanda del oro para electrónica, o de la demanda para usos monetarios, por ejemplo, atesoramiento de liquidez). En tal caso, si la cantidad de dinero disponible en el mercado se incrementa lo suficiente cuando aumenta la demanda, la utilidad marginal del dinero no aumentará para el demandante marginal (puesto que toda la demanda adicional se satisfará con una mayor oferta a una utilidad marginal estable); si la cantidad

de dinero disponible en el mercado se reduce lo suficiente cuando cae la demanda, la utilidad marginal del dinero no se reducirá (puesto que la menor demanda se compensará con una menor oferta manteniendo estable la utilidad marginal). ¿Es posible que la oferta de dinero sea suficientemente elástica como para estabilizar la utilidad marginal del dinero? Sí, cuando parte de la oferta de dinero está compuesta no sólo por oro sino por títulos de deuda pagaderos en oro (como billetes de banco) que son emitidos o retirados de circulación en función de las fluctuaciones en la demanda de dinero como medio de intercambio o como depósito de valor.10 No es el stock de oro el que disminuye o aumenta ante fluctuaciones de su demanda, sino la de activos financieros sustitutivos del oro. En ese caso, la utilidad marginal del dinero no tiene por qué variar (la única excepción se daría cuando tengan lugar incrementos muy importantes de la demanda agregada de dinero, normalmente por parte del sistema financiero, y la oferta no sea lo suficientemente elástica como para satisfacer cuantitativamente toda la demanda [Glasner 1985]).

Démonos cuenta, pues, de cómo las condiciones para lograr una estabilidad de valor del numerario son similares en la teoría del valor trabajo y en la teoría del valor subjetivo: oferta-stock del numerario ajustada a demanda-stock, para lo cual se necesita que la oferta-stock sea ajustable a los cambios de la demanda-stock, tanto al alza (ahí tanto la teoría del valor trabajo como la teoría del valor subjetivo se

limitarían a afirmar que la oferta de dinero o de sustitutos del dinero aumentarán para impedir cualquier fluctuación de su valor de cambio) cuanto a la baja (ahí ambas teorías necesitan presuponer la existencia de sustitutos del dinero cuya oferta pueda reducirse ante caídas de la demanda de dinero, pues en caso contrario habrá inflación y no estabilidad del valor de cambio del dinero). De ahí que, si puede existir una unidad de medición del tiempo de trabajo abstracto, también puede existir una unidad de medición de la utilidad social (o, al menos, de una aproximación muy precisa a la misma en presencia de mercados profundos).

Nótese, a su vez, que explicar el valor de cambio del dinero en función de su utilidad y su utilidad en función de la estabilidad de su valor de cambio no implica explicar el valor de cambio en función del valor de cambio, tal como asegura Bukharin (Bukharin [1919] 1927, 89). El dinero no es útil porque haya poseído en Escocia no experimentó ninguna crisis monetaria de verdad (que algunos bancos aquí y allá entraran en bancarrota porque dieron

crédito alocadamente no es relevante); no se produjo ninguna depreciación de sus billetes de banco, no hubo quejas ni investigaciones sobre si la cantidad de moneda en circulación era suficiente o no, etc. Escocia es importante en este contexto porque demuestra cómo el sistema monetario actual puede ser completamente organizado […] sin abandonar su sustrato social presente (Marx [1857-1858] 1986, 71). el pasado algún valor de cambio, sino porque se *espera* que posea en el futuro un valor de cambio estable: es esa expectativa de estabilidad en su poder adquisitivo futuro la que explica su utilidad y, por tanto, su demanda presente y es esa demanda presenta la que, en confluencia con su oferta (idealmente, una oferta suficientemente elástica) determina su valor de cambio presente frente al resto de las mercancías (que debe seguir siendo estable en el futuro para que el dinero sea útil en sus diversas funciones) (Rallo 2019a, 138-140).

En suma, de acuerdo con la teoría del valor subjetivo, no sólo es posible cuantificar relativamente la utilidad sino que además es posible hacerlo mediante un equivalente con una utilidad social habitualmente estable.

g. Los precios no son aproximaciones a la utilidad de las mercancías Vinculado con la crítica anterior, los partidarios de la teoría del valor trabajo también niegan que los precios de equilibrio de las mercancías sean buenas aproximaciones a su utilidad social: según sostienen, la teoría del valor subjetivo no tiene capacidad de

explicar, por ejemplo, por qué el pan suele ser más barato que los diamantes aun cuando haya centenares de millones de personas que mueren de hambre y para las cuales, obviamente, el pan resultaba incomparablemente más valioso que los diamantes (Mandel 1976, 40) o por qué el precio del pan es el mismo para el desempleado hambriento que para el saciado multimillonario, cuando la utilidad marginal del pan para el primero es muchísimo mayor que para el segundo (Mandel 1962, 714). El error de esta séptima crítica contra la teoría del valor subjetivo es triple.

Primero: ya hemos indicado en el apartado anterior que los precios de

una mercancía son, en todo caso, aproximaciones a la utilidad de los compradores o vendedores marginales de esa mercancía, es decir, de aquellos que adquieren o se desprenden de las últimas unidades de un determinado stock de mercancías. Un precio es la ratio de intercambio entre *dos* mercancías: y evidentemente quien demanda una mercancía sin ofrecer ninguna otra mercancía a cambio no puede determinar precio alguno entre *dos* mercancías. Al igual que, dentro de la teoría del valor trabajo, aquel tiempo de trabajo privado dedicado a producir bienes que no son

ulteriormente intercambiados en el mercado no constituye valor y, por tanto, no determina valores de cambio, dentro de la teoría del valor subjetivo las preferencias de aquellos que no ofrecen nada para intercambiar en el mercado tampoco contribuyen a determinar los precios. Los precios, repetimos, son aproximaciones a la utilidad del comprador *marginal* o del vendedor *marginal*, no pretenden ser una aproximación a la utilidad de los *no compradores*. Por ejemplo, en nuestra Tabla 1.17 anterior, si sólo hay dos unidades de cafeteras a la venta, el valor de cambio de la cafetera se ubicará entre 7 y 8 gramos de oro, es decir, se aproximará a la utilidad del comprador marginal (los 8 gramos del comprador II); quienes no ofrezcan nada a cambio de la cafetera no podrán determinar su precio.

Segundo, la teoría del valor subjetivo tampoco presupone que los bienes más útiles deban tener precios más altos que los bienes menos útiles.

Este es un error que ya cometió Adam Smith ([1776] 1981, 44-45) cuando señaló que: «Los bienes con el mayor valor de uso tienen normalmente poco o ningún valor de cambio; por el contrario, aquellos con el mayor valor de cambio suelen tener poco o ningún valor de uso. Nada es más útil que el agua, pero ésta apenas será capaz de comprar nada. Un diamante, por el contrario, casi no tiene

valor de uso, pero normalmente será capaz de comprar una gran cantidad de otros bienes». Y es un error que vuelve a cometer el marxista Ernest Mandel (1976, 40) cuando manifiesta que «aun cuando millares de personas mueren de hambre y la "intensidad de su necesidad" por el pan es ciertamente miles de veces superior a la "intensidad de su necesidad" por los aviones, los aviones seguirán siendo mucho más caros que el pan». Tal como ya hemos expuesto, el precio de equilibrio de una mercancía tiende a aproximar, en términos relativos, no ya la utilidad del comprador marginal, sino la utilidad *marginal* del comprador marginal (o del vendedor marginal). Por ejemplo, en nuestra Tabla 1.17 anterior, si sólo hay cuatro unidades de cafeteras a la venta, el valor de cambio de la cafetera se ubicará entre 2,5 y 3 gramos de oro, es decir, aproximándose a la utilidad marginal (relativa) del comprador marginal (los 3 gramos del comprador II).

A mayor oferta de un bien (esto es, a mayor cantidad de un bien disponible para la venta), menor tenderá a ser la utilidad marginal del comprador marginal de esa mercancía y, por tanto, su utilidad relativa frente al resto de las mercancías tenderá también a rebajarse. Si la oferta de agua es muy superior a la de diamantes o si la oferta de pan es mucho más abundante que la de aviones, entonces su precio también será menor porque la utilidad

marginal de sus compradores marginales sobre esas mercancías también tenderá a serlo. Por supuesto, la oferta relativa de un bien dependerá de su coste de producción, lo que podría permitir reintroducir la teoría del valor trabajo por la puerta de atrás: pero este principio de valoración marginal de los bienes también rige en el caso de mercancías no reproducibles como podría ser el agua en el desierto (que, bajo ciertos contextos, podría llegar a tener una utilidad marginal superior a la de los diamantes y, por tanto, también un precio de mercado más elevado) y, además, como expondremos

en el epígrafe 1.3.2 i), los costes de producción son retrotraíbles a la utilidad marginal de los compradores marginales de los mismos.

Por último, uno podría plantearse por qué los vendedores de una mercancía no venden cada unidad de la misma a distintos precios en función de las distintas valoraciones marginales de los consumidores. En nuestro ejemplo anterior (Tabla 1.17), si el vendedor de cafeteras dispone de dos unidades, ¿por qué no vende la primera unidad a cambio de 10 gramos de oro (utilidad marginal relativa del comprador I) y la segunda unidad a 8

gramos (utilidad marginal relativa del comprador II)? La pregunta es la misma que se formula nuevamente Mandel (1962, 715), cuando le reprocha a la teoría del valor subjetivo no ser capaz de explicar «por qué el precio del pan es el mismo para los parados y para los multimillonarios, aun cuando la utilidad marginal del pan es miles de veces superior para los primeros que para los segundos». Y, ciertamente, si los vendedores pudiesen practicar lo que técnicamente se conoce como «discriminación de precios» (exigir a cada comprador un precio individualizado que sea tan alto como su propensión máxima al pago), a buen seguro lo harían porque de ese modo maximizarían sus ganancias. Pero, en la práctica, la discriminación de precios es muy difícil de ejecutar.

Para poder ejecutar la discriminación de precios se han de dar, al menos, tres condiciones que no suelen concurrir en la inmensa mayoría de las mercancías. Primero, el vendedor ha de conocer la propensión máxima a pagar para cada unidad de una mercancía de cada uno de sus distintos compradores potenciales. Segundo, cada transacción ha de efectuarse de un modo aislado y separado del resto, no dentro del mismo mercado (una hipótesis que tampoco adopta Marx en su teoría del valor). Y tercero, no puede existir competencia que mine la discriminación de precios, ni siquiera por la vía de revender los productos que previamente ha vendido el productor (otra hipótesis que también rechaza Marx). Por ejemplo,

imaginemos que el productor de pan les vendiera a los pobres cada hogaza a 100 gramos de plata (por cuanto su utilidad marginal por el pan es alta) y, en cambio, se la vendiera a un gramo de plata a los ricos (por cuanto su utilidad marginal es baja). En tal caso, si hubiera otros panaderos que valoraran sus hogazas por menos de 100 gramos de plata, estarían encantados con vendérselas a los pobres por debajo de ese precio (empujando fuera del mercado al productor que tratara de venderlas por 100 gramos); de hecho, aunque no hubiese ningún otro panadero dispuesto a vender el pan más barato, a los ricos les resultaría extremadamente provechoso comprar las hogazas de pan a 1 gramo de plata y revendérselas a los pobres por menos de 100 gramos, todo lo cual terminaría igualando los precios en el mercado.

En definitiva, la teoría del valor subjetivo no señala que los precios sean aproximaciones a la utilidad general para la especie humana de una mercancía, sino a la utilidad marginal del consumidor marginal (la utilidad en el margen que logra el último comprador sobre la última unidad que se adquiere en el mercado). Por ello, las mercancías con una oferta de unidades relativamente alto respecto a su demanda (sea esa mercancía reproducible o no lo sea), tenderán a exhibir

utilidades sociales bajas y, por tanto, precios bajos.

h. La utilidad de las mercancías depende de sus precios

La teoría del valor subjetivo sostiene que los precios son aproximaciones relativas a la utilidad marginal de los compradores (y vendedores) marginales. Pero los defensores de la teoría del valor trabajo también replican que la utilidad marginal no puede determinar los precios porque los precios contribuyen a determinar la utilidad marginal, tanto en el caso de los compradores como en el caso de los vendedores de mercancías. De ser así, la determinación de la utilidad marginal presupondría la existencia de precios y, en consecuencia, la utilidad marginal no podría ser la determinante de los precios.

Empecemos con el caso de los compradores. De acuerdo con los defensores de la teoría del valor trabajo, para que los compradores puedan adquirir aquella cesta de mercancías que maximice su utilidad, han de conocer previamente los precios de esas mercancías. En función de cuáles sean los precios de mercado, la cesta de mercancías que podrá adquirir un individuo será una u otra, de modo que el rango de utilidad alcanzable (su nivel de bienestar) dependerá de los precios. Si, por ejemplo, los automóviles tuvieran un precio de 10 gramos de oro, entonces los

compradores serían capaces de adquirir una cantidad tan grande de automóviles que la utilidad marginal de su automóvil marginal sería muy baja; en cambio, si los automóviles tienen un precio de 50.000 gramos de oro, los compradores podrán adquirir muy pocos automóviles y, por tanto, su utilidad marginal será muy alta. De ahí que pueda decirse que la utilidad marginal de las mercancías para los agentes económicos depende de los precios en lugar de que los precios dependen de esa utilidad, esto es, los precios de las mercancías han de ser previos a la determinación de la utilidad que proporcionan esas mercancías (Bukharin [1919] 1927, 77; Rubin [1926]

2018, 437). En una línea similar a ésta se expresa Marx cuando señala que

«si la demanda y la oferta determinan el precio de mercado, entonces el precio de mercado […] determina a su vez la oferta y la demanda. En lo respectivo a la demanda, esto es autoevidente, dado que ésta se mueve en relación inversa al precio, expendiéndose cuando el precio se reduce y viceversa» (C3, 10, 292).

Este planteamiento, sin embargo, es *totalmente* erróneo. No necesitamos conocer los precios de las mercancías para poder ordenar las mercancías en términos ordinales (qué mercancías nos son más útiles que otras): para lo que sí necesitamos conocer los precios es para determinar cuál es la combinación de mercancías más útil que somos capaces de adquirir a partir de nuestros ingresos. Los individuos actúan sometidos a restricciones (presupuestarias, por ejemplo) y, dentro de esas restricciones, adoptan aquellos cursos de acción que maximizan su utilidad: pero los rangos de utilidades son previos a las restricciones.

Por ejemplo, supongamos que un individuo puede adquirir dos tipos de

mercancías: automóviles y ordenadores. Los automóviles le permiten conseguir los fines a, b, mientras que los ordenadores los fines c, d, siendo a

> b > c > d. La jerarquía de fines de ese individuo sería la siguiente:
Tabla 1.19

ORDEN DE IMPORTANCIA CONJUNTO DE FINES

1. o

abcd

2. o

abc

3. o

abd

4. o

acd

5. o

ab

6. o

bcd

7. o

ac

8. o

ad

9. o

bc

10. o

bd

11. o

a

12. o

cd

13. o

b

14. o

c

15. o

d

16. o

∅

Esta jerarquía de fines existe al margen de cuáles sean los precios de las mercancías. Ahora bien, los precios determinarán cuáles de esas combinaciones de fines son factibles y cuáles no. Supongamos, verbigracia, que ese individuo cuenta con unos ingresos de 100 onzas de oro, que el precio de los automóviles es de 50 onzas de oro y el precio de los ordenadores es de 25 onzas de oro. En ese caso, sus ingresos son suficientes para comprar o dos automóviles (ab) o un automóvil y dos ordenadores (acd). ¿Qué combinación de fines resulta preferible para ese agente económico? ¿ab o acd? Atendiendo a nuestra jerarquía anterior de preferencias, acd: es decir, prefiere un automóvil y dos ordenadores a dos automóviles… por tanto comprará el automóvil y los dos ordenadores porque acd >ab. Obviamente, si la estructura de precios se modificara, la

elección óptima del individuo *en función de su jerarquía de preferencias* contenida en la Tabla 1.19 también podría cambiar: si, por ejemplo, el precio de los automóviles bajara a 40 onzas y el de los ordenadores a 20 onzas, dejaría de comprar un automóvil y dos ordenadores (acd) y pasaría a comprar dos automóviles y un ordenador (abc), porque abc > acd.

Asimismo, si el precio de los automóviles se elevara hasta 200 onzas de oro y el de los ordenadores hasta 50 onzas, apenas podría adquirir dos ordenadores (cd): con sus ingresos, no podría adquirir ningún

automóvil, y ello no le impediría saber que prefiere un automóvil a un ordenador. Es falso, en definitiva, que la utilidad dependa de los precios: las utilidades (jerarquías de preferencias) son *previas* a los precios, aun cuando necesitemos conocer los precios y los ingresos personales para, *según nuestra escala de preferencias,* escoger la cesta de mercancías óptima de entre las disponibles.

Probablemente muchos marxistas objeten que, en nuestro ejemplo

anterior, estamos tomando las variaciones de precios como un fenómeno exógeno a las preferencias del agente, lo que les daría la razón de que los precios son independientes de las preferencias: podría ser que sus preferencias fueran previas a la estructura de precios, pero el agente se limita a reaccionar ante la estructura de precios que se encuentra, de modo que no contribuye a determinarla mediante su estructura de preferencias. El error de esta contrarréplica reside en olvidar que un único agente económico no determina por sí solo los precios de mercado (sobre todo en mercados muy profundos), de modo que el cambio de comportamiento de un solo individuo ante cambios en los precios (que pueden haberse originado en el cambio de preferencias de muchos otros individuos o en cambios en las condiciones tecnológicas de producción) no tiene por qué afectar de ningún modo visible a los precios de equilibrio. ¡Pero eso no significa que los cambios de preferencias individuales de muchos agentes económicos no tengan afecto alguno sobre los precios! De hecho, en mercados poco profundos, incluso los cambios de elección de un agente o de unos pocos agentes podrían afectar al precio de equilibrio y, a través de él, a la elección óptima de los agentes.

Sigamos con los vendedores: en nuestro ejemplo sobre la formación del

precio de equilibrio de la mercancía X (Tablas 1.9 a 1.12), los vendedores no estaban dispuestos a desprenderse de sus tenencias de esa mercancía a cualquier precio, sino que exigían un precio mínimo para enajenarla. ¿Cabe

pensar que ese precio mínimo depende de la utilidad directa que les proporcionan esas mercancías? Parece una hipótesis poco verosímil: los fabricantes de fertilizantes, verbigracia, probablemente no consideren ese producto personalmente útil para nada. Más en general, en una sociedad caracterizada por la producción en masa de mercancías, es dudoso que sus productores consideren las unidades *marginales* de esas mercancías un valor de uso propio (el dueño de una imprenta que imprima miles de libros no otorgará unidad marginal

alguna a la centésima o milésima unidad de los libros que imprime). Para Bukharin, lo que caracteriza a las economías capitalistas es la «completa ausencia de evaluaciones de la utilidad de las mercancías» (Bukharin [1919] 1927, 66). También Rubin ([1926] 2018, 437-438) manifiesta que «para el productor, la utilidad marginal de sus mercancías es nula porque no las demanda para nada». Pero si el vendedor de una mercancía no obtiene ningún tipo de utilidad directa por ella, ¿por qué no se limita a regalarla? ¿Por qué no está dispuesto a venderla a cualquier precio?

Una posible respuesta es que las mercancías son útiles para sus productores en la medida en que esperan recibir una determinada cantidad de dinero a cambio de ellas (puesto que, a su vez, con esos ingresos monetarios podrán adquirir aquellas otras mercancías que sí les son directamente útiles o, en el caso de los capitalistas, porque lo que les es útil es la acumulación de valor). Mas en ese caso estaríamos explicando, al menos con respecto a los vendedores, la utilidad de sus mercancías en función de sus precios (cuando la teoría del valor subjetivo debería explicar el precio a partir la utilidad). En palabras de Hilferding ([1904] 1949, 126):

Siendo inútil para mí, el valor de uso de mi mercancía no es en modo alguno ni siquiera una medida de mi valoración individual, mucho menos una medida para una magnitud objetiva de valor. De nada sirve decir que el valor de uso reside en la capacidad de esta mercancía de cambiarse por otras mercancías: eso significa que la magnitud del «valor de uso» está dada ahora por la magnitud del valor de cambio, y no que la magnitud del valor de cambio esté dada por la magnitud del valor de uso.

Nuevamente, este reproche es incorrecto por dos razones.

Por un lado, no es cierto que todos los productores siempre le atribuyan una utilidad nula a las mercancías que venden. Los agentes económicos que ofrezcan viviendas en alquiler, por ejemplo, podrían preferir otorgarle usos personales alternativos a esos inmuebles; a su vez, los agricultores que suministren alimentos al mercado podrían otorgarles utilidad personal a

parte de sus cosechas; los carpinteros que fabriquen mobiliario podrían valorar destinar parte de sus muebles al uso propio; los mineros que extraen oro podrían perfectamente considerar útil ese oro extraído, etc.

Técnicamente, en estos casos hablamos de «demanda de reserva»: el

precio mínimo al que un vendedor está dispuesto a vender una mercancía porque esa mercancía también tiene algún tipo de utilidad para él.

Sin embargo, los ejemplos anteriores podrían parecernos anecdóticos y

poco importantes en el conjunto de una economía capitalista. Y es cierto que lo son (salvo quizá en algunos casos como los inmuebles en alquiler en manos de particulares, que el marxismo podría ni siquiera considerar mercancías cuando no resulten reproducibles por el trabajo humano). Pero existe una mercancía con una fuerte demanda de reserva que el marxismo suele obviar: la fuerza de trabajo. Cada agente económico sí otorga utilidad personal al tiempo de trabajo que enajena como mercancía en el mercado: si el trabajador no vendiera su fuerza de trabajo, durante esas horas diarias podría efectuar otras actividades que le resultarían más satisfactorias que trabajar para otros, de modo que el trabajador no estará dispuesto a vender su fuerza de trabajo a cualquier precio (su demanda de reserva por su tiempo libre es positiva). Por ejemplo, si un asalariado sólo está dispuesto a trabajar una hora adicional al día si se le pagan 10 gramos de oro adicionales pero, en cambio, el comprador de la fuerza de trabajo (el capitalista) no está dispuesto a pagar más de 7 gramos de oro, entonces ese asalariado se negará a incrementar su jornada laboral en una hora porque el coste de oportunidad de trabajar superará la utilidad que obtiene por los 7 gramos de oro (esta cuestión será analizada y criticada con más detalle en el apartado 5.3.2 de este segundo tomo, cuando rechacemos la teoría salarial de Marx). En realidad, el análisis anterior también es aplicable a productores independientes que no vendan su fuerza de trabajo: si un productor independiente, trabajando una hora adicional al día, es capaz de producir mercancías con un precio de 7 gramos de oro pero no está dispuesto a trabajar una hora adicional cada día salvo que se vendan por 10 gramos de oro, entonces el productor independiente no extenderá su jornada laboral.

Por otro lado, aun en el caso de que los productores no atribuyan ningún tipo de utilidad directa a las mercancías, eso no impide que, como ya hemos mencionado, les otorguen una utilidad *indirecta* en función de las otras mercancías que esperen recibir con el dinero que obtengan por su venta. En la circulación simple de mercancías, M1 – D – M2, la utilidad

indirecta de depende de la utilidad directa de para el productor independiente. Podríamos decir, por tanto, que la utilidad *indirecta* de una mercancía *para su productor* depende del valor de cambio esperado por esa mercancía y, en última instancia, de las mercancías finales que pueda adquirir con esa suma de dinero (Romaniega Sancho 2020, §1.5). Por ejemplo, si Pedro detesta el trigo pero puede intercambiar 10 kilos de trigo por una cafetera que necesita, los 10 kilos de trigo serán tan útiles para Pedro como lo sea la cafetera que puede adquirir con ellos.

Ahora bien, y a diferencia de lo que señalaba Hilferding, nada de esto supone afirmar que los precios (o el valor de cambio, más en general) son los que determina en última instancia la utilidad de las mercancías, puesto que los precios, como ya hemos mostrado, dependen (y suelen ser una buena aproximación) a la utilidad marginal de los compradores (o vendedores) marginales. La cadena causal, por consiguiente, discurre así:

Figura 1.5

Por tanto, no es que la utilidad de una mercancía para un productor dependa del precio de esa mercancía sino que, en última instancia, depende de la utilidad marginal del comprador marginal de la misma (Mises [1912]

2009, 163-164). En las Tablas 1.17 y 1.18 anteriores, no necesitábamos presuponer ninguna demanda de reserva de cafeteras por parte de su vendedor para explicar la formación de precios. Tampoco Marx, cuando explica los precios de monopolio (C3, 46, 910; Marx [1862-1863a] 1989, 542), presupone que el productor monopolista obtenga ningún tipo de utilidad directa por su mercancía: basta con que haya compradores interesados (en función de su utilidad marginal) para determinar su precio.

Bukharin ([1919] 1927, 80-82) desdeña esta explicación calificándola como «teoría de la utilidad sustitutiva» por cuanto la utilidad indirecta de una mercancía para el vendedor es sustituida, a través de su valor de cambio, por la utilidad directa de esa mercancía para el comprador. A su entender, también cabría argumentar que la utilidad directa de esa mercancía para el comprador dependerá a su vez de las utilidades

de esa mercancía para otra

personas así como de las utilidades de otras mercancías para otras personas.

Desde su óptica, pues, estaríamos razonando en círculos explicando la utilidad de un individuo por la utilidad de otro individuo y la utilidad de otro individuo por la utilidad de aun otro individuo: y todo ello para no reconocer que el proceso económico debe analizarse desde el punto de vista holístico y no individualista. Sin embargo, el paralelismo que traza Bukharin es impreciso: que un vendedor valore subjetivamente una mercancía en función de cuál espere que vaya a ser su valor de cambio y, por tanto, de cuál espere que vaya a ser su utilidad marginal para el comprador final no da lugar a ningún razonamiento circular. A la postre, el comprador final de una mercancía no la valora en función de cuál espere que vaya a ser su valor de cambio (ni, por tanto, la utilidad de esa mercancía para nadie más): puesto que ese comprador final no la compra para revenderla (circuito D-M-D') sino que la compra para consumirla (circuito M-D-M). Ahí terminan las sustituciones de utilidad: en la utilidad marginal del comprador marginal de una mercancía. Cuestión distinta es que, obviamente, la utilidad de ese comprador pueda verse influida por el contexto social en el que se halle encuadrado: pero, como ya argumentamos en los apartados 2 y 3 de este epígrafe, ello no justifica adoptar un enfoque holístico frente al enfoque individualista (basta con adoptar un enfoque individualista donde se expliciten las interdependencias de las funciones de utilidad de los individuos).

En definitiva, aunque la utilidad de los productores sobre las mercancías que venden pueda depender de los precios que esperan cobrar por ellas, esos precios dependen, a su vez, de la utilidad de los consumidores marginales. Por consiguiente, seguimos determinando los precios en función de la utilidad y no la utilidad en función de los precios.

i. Los precios dependen necesariamente de los costes

Hasta ahora hemos explicado los precios en función de las utilidades de compradores (precio ofrecido máximo) y de las utilidades de los vendedores (precio pedido mínimo). Pero no hemos hecho mención alguna a los costes de producción de las mercancías. Si estamos hablando de mercancías reproducibles, los productores deberán venderlas a precios que cubran sus costes (pues en caso contrario serían expulsados del mercado en un sistema económico capitalista), de modo que sus precios pedidos mínimos por los vendedores

coincidirán con sus costes de producción. Ningún productor estará dispuesto a seguir produciendo y vendiendo a precios inferiores a sus

costes, no al menos de manera sostenida (salvo en momentos de liquidación y, por tanto, de desequilibrio económico). En ese caso, serían los costes de los productores, y no la utilidad marginal del comprador, los que determinarían los precios de las mercancías. En palabras de Rubin ([1926]

2018, 437-438):

El vendedor evalúa sus mercancías no según su valor de uso, sino según la magnitud de sus costes de producción. Si el precio de una mercancía no cubre sus costes de producción (más el beneficio medio), el productor recortará o suspenderá la producción

[…]. El productor siempre ha de tratar con un valor de cambio objetivo […]. El productor evaluará […] [la mercancía] según su valor de cambio subjetivo, que será mayor cuanto mayor sea su valor de cambio objetivo o precio. Por consiguiente, en una economía mercantilizada los precios no son determinados por las evaluaciones subjetivas, sino que éstas emergen sobre unos precios determinados de antemano.

Este argumento, sin embargo, yerra por dos razones.

En primer lugar, aunque los costes determinen los precios pedidos mínimos por los productores (es decir, los precios a los que los productores aspiran a vender sus mercancías), los precios finales (las ratios a las que se *consuma* el intercambio) por necesidad han de ser validados por los consumidores y no dependen sólo de los precios pedidos por los productores sino también de los precios ofrecidos por los consumidores. Si el precio ofrecido por el comprador es inferior al precio pedido por el vendedor, entonces no habrá transacción y no habrá precio alguno para esa mercancía; si el precio ofrecido por el comprador es muy superior al precio pedido por el vendedor, entonces habrá transacción pero el precio de mercado podría ubicarse por encima del precio pedido por el productor (por encima de sus costes).

Nada de esto es ajeno a la teoría del valor trabajo, pero las explicaciones que proporcionan para ambos fenómenos son analíticamente pobres como ya hemos tenido ocasión de demostrar. Por un lado, si el precio ofrecido es inferior al precio pedido, la teoría del valor trabajo nos dirá que el objeto en cuestión no es un valor de uso y precisamente por ello no se produce ni tiene valor. Pero ya

vimos que ese objeto puede sí ser un valor de uso (el consumidor está dispuesto a pagar algo por él, pero *menos* de lo que reclama el productor) y que, por tanto, el problema de la teoría del valor trabajo es que carece de un criterio no margiutilitarista para distinguir entre unidades intramarginales y unidades extramarginales de una mercancía. Por otro, si el precio ofrecido es superior al precio pedido, el productor disfrutará de ganancias extraordinarias, lo que atraerá a nuevos competidores que

incrementarán la oferta a un coste marginal constante hasta que el precio de mercado confluya con el precio pedido por los productores. Pero ya vimos que ello presupone que la mercancía podrá ser adicionalmente fabricada a rendimientos constantes a escala y, sobre todo, que los nuevos productores serán capaces de fabricar mercancías perfectamente sustituibles de aquella que exhibe ganancias extraordinarias: si la sustituibilidad fuera elevada pero no absoluta, el precio de equilibrio de la mercancía se ubicaría estructuralmente por encima de sus costes y la teoría del valor trabajo sería incapaz de explicar ese diferencial (que vendría determinado por la utilidad de los compradores).

Pero, en segundo lugar, ¿qué son los costes a los que se enfrenta un productor salvo los *precios* que ha de pagar por los factores productivos que emplea en fabricar mercancías? Y si los costes son precios, entonces los costes de producción serán una variable cuya determinación también habrá de ser explicada por una teoría del valor y no ser empleada como un *primum movens* explicativo. No es que el marxismo no lo explique —su teoría del valor trabajo justamente busca proporcionar esa explicación—, pero al igual que el marxismo puede explicarlo recurriendo el valor trabajo, la teoría del valor subjetivo también puede explicarlo recurriendo a la utilidad marginal.

Los costes, como ya tuvimos ocasión de exponer, son costes *de oportunidad*: por tanto, los costes empresariales vendrán en última instancia determinados por la utilidad marginal de las mercancías que alternativamente podrían haberse fabricado con esos factores (Reisman 1998, 52).

Imaginemos que Pedro desea fabricar un traje y Juan quiere fabricar una capa, y supongamos, por simplicidad, que para hacerlo sólo necesitan comprar tela y fuerza de trabajo. ¿Cuál será el precio —y, por tanto, el coste monetario— de la tela y de la fuerza de trabajo? El precio de la tela y el precio de la fuerza de trabajo dependerán, como en el caso de los bienes de consumo, de su precio ofrecido (por los compradores, en este caso los fabricantes del traje y de la capa) y de

su precio pedido (por los vendedores, en este caso los productores de tela y de horas de trabajo).

¿De qué dependerá el precio ofrecido de la tela y de la fuerza de trabajo? Primero, de la utilidad directa que obtengan los compradores de tela y fuerza de trabajo (que son los productores de trajes y capas) por esas mercancías. Y segundo, de la utilidad indirecta que logren los compradores de tela y de fuerza de trabajo, la cual se verá influida por el precio al que esperen vender los trajes y las capas.

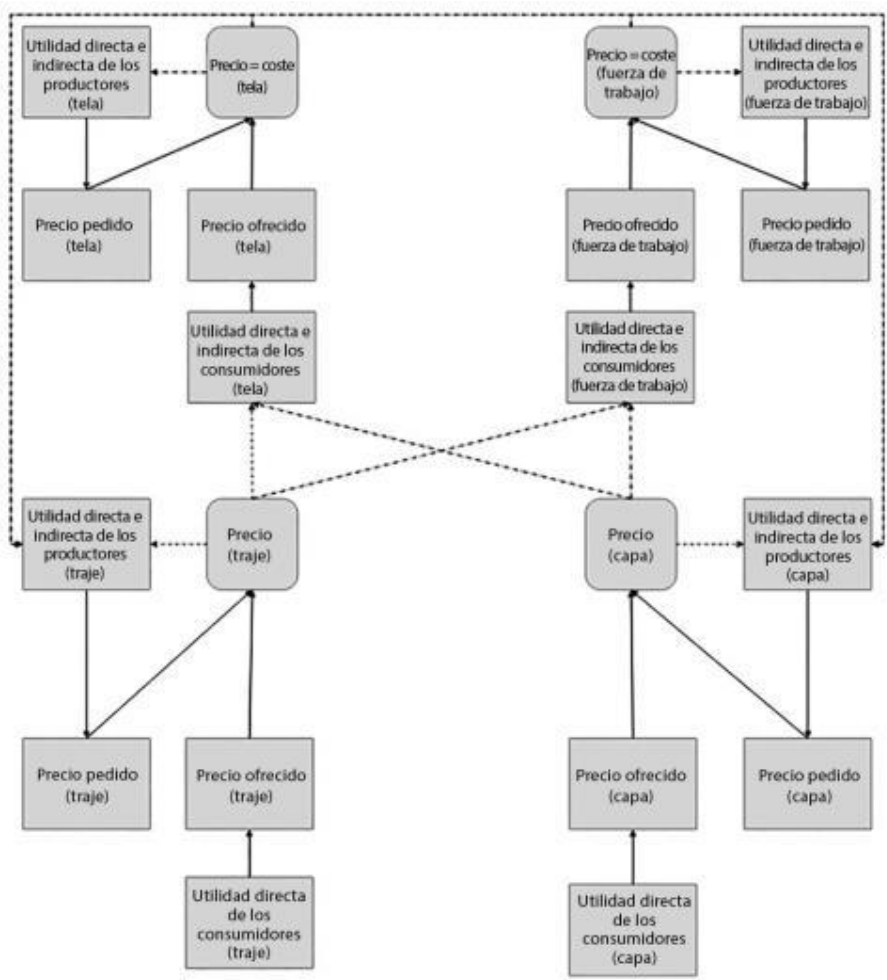
¿De qué dependerá el precio pedido de la tela y de la fuerza de trabajo?

Primero, de la utilidad *directa* que esas mercancías les proporcionen a los productores de tela y de fuerza de trabajo. Y segundo, de la utilidad *indirecta* que esas mercancías les proporcionen a los productores de tela y de fuerza de trabajo, la cual se verá influida tanto por el precio al que esperan vender la tela y la fuerza de trabajo cuanto por los precios que hayan pagado (costes) para producir la tela y fuerza de trabajo y que necesiten *recuperar* con la venta de la tela y de la fuerza de trabajo.

Por eso, un incremento de, por ejemplo, la oferta de tela tenderá a reducir el precio de este factor productivo (su coste) antes incluso de que se reduzca el precio de los trajes y de las capas: una mayor oferta de tela disminuirá tanto el precio pedido por los productores de tela (pues su utilidad directa o indirecta se reducirá) como el precio ofrecido por los compradores de tela (pues más tela implica mayor cantidad de trajes y capas y, por tanto, menor utilidad marginal de éstos). A diferencia de lo que sostiene Bukharin ([1919] 1927, 97-98), que los costes disminuyan antes de los precios no supone problema alguno para la teoría del valor subjetivo.

De manera más esquemática, podríamos representarlo del siguiente modo:

Figura 1.6



Nota: Las flechas discontinuas indican que influyen otros factores en la determinación de la utilidad directa e indirecta.

Por consiguiente, los precios de los bienes de consumo (traje y capa) dependen de los precios pedidos por los productores (que dependen de la utilidad directa e indirecta que les proporcionen los trajes y las capas) y del precio ofrecido por los compradores (que dependen de la utilidad directa que les proporcionen trajes y capas). A su vez, el precio de los factores productivos (tela y horas de trabajo) dependerá de los precios pedidos por los productores (que dependen de la utilidad directa e indirecta que les proporcionen la tela y las horas de trabajo) y del precio ofrecido por los compradores que, en este caso, serán los productores de trajes y capas (el precio ofrecido dependerá, pues, de la utilidad directa e indirecta que les proporcionen la tela y las horas de trabajo). En la medida en que los precios que hayan pagado los productores de capas y trajes por la tela y las horas de

trabajo influyan sobre su utilidad indirecta sobre capas y trabajes y, por tanto, sobre los precios mínimos que pidan por el traje y por la capa, cabrá decir que los costes juegan un papel en la determinación de los precios: pero esos costes son los precios de la tela y de las horas de trabajo que, en última instancia, ya hemos visto que dependen de la utilidad marginal de los trajes y de las capas para los consumidores finales (así como de la utilidad directa que la tela y las horas de trabajo puedan tener para sus productores).

Por ejemplo, supongamos que la utilidad de los trajes para los consumidores finales se incrementa y, como consecuencia, el precio ofrecido por los trajes aumenta. En tal caso, los productores de trajes estarán dispuestos a ofrecer precios más altos por la tela y la fuerza de trabajo, los cuales tenderán a su vez a subir de precio. Este aumento del precio de los factores productivos equivale a un aumento de los costes de producción para los fabricantes de capas y de trajes, de modo que el fabricante de capas tratará de repercutir esos sobrecostes a sus precios pedidos a los consumidores: el fabricante de trajes no tendrá ningún problema en repercutirlo porque la demanda de trajes ha aumentado, esto es, la utilidad marginal del comprador marginal de trajes se ha incrementado y, con ella, también el precio ofrecido por los trajes; pero el fabricante de capas sí tendrá mayores problemas, puesto que, si la utilidad marginal del comprador marginal de las capas no ha variado, ésta devendrá inferior al nuevo precio pedido por los fabricantes de capas, de modo que la cantidad demandada de capas se reducirá y, como resultado, los productores tendrán que recortar su oferta hasta que aparezca un nuevo consumidor marginal dispuesto a abonar un precio que sí cubra los costes (recordemos que, por la ley de la utilidad marginal decreciente, a menor disponibilidad de capas, mayor utilidad en el margen). En apariencia, los costes de las capas determinan sus precios, pero recordemos que los costes de las capas aumentaron en primer lugar porque la utilidad marginal de los trajes se incrementó: y dado que, con la tela y la fuerza de trabajo o producimos trajes o producimos capas, si los trajes son más útiles que las capas y hay que producir más trajes, ese aumento de la producción de los trajes se materializará *a costa* de producir menos capas.

Por eso los mayores costes de los trajes son un costes de oportunidad: indican la utilidad marginal (para los compradores marginales) de las capas que se están dejando de fabricar para poder fabricar más trajes.

Los costes, en suma, no son más que la utilidad que los factores productivos poseen para los productores en función de las diversas utilidades

que esos productores, compitiendo entre sí, son capaces de generar para los consumidores: desde un punto de vista económico, no tiene sentido hablar de

«coste» fuera de esa estructura de elección entre alternativas de utilidad. Son las utilidades sacrificadas las que determinan los costes (de oportunidad) y no los costes los que determinan las utilidades.

Lo anterior, empero, no significa que la tecnología disponible sea irrelevante para determinar las utilidades marginales y, por tanto, los costes de oportunidad: una mayor eficiencia en la transformación de inputs (incluyendo el tiempo de trabajo, pero no sólo el tiempo de trabajo: también los recursos naturales o los riesgos económicos inherentes al proceso de producción) en outputs incrementa la cantidad de mercancías ofertadas y, por tanto, reduce su utilidad marginal. Por consiguiente, a mejor tecnología (mejor proceso de transformación de inputs en outputs), menor utilidad marginal y menores costes de oportunidad.

Por expresar esta misma idea en términos puramente ordinalistas: imaginemos un sistema económico que, merced a la tecnología disponible y a la dotación de recursos naturales, es capaz de producir diversas combinaciones de tres bienes X, Y, Z: sea el conjunto de producciones posibles (x, y, x) o (10, 9, 3), o (9, 8, 4) o (1, 1, 10), o (20, 0, 0), o (2, 13, 3), etc. ¿Cuáles de todas esas combinaciones de X, Y, Z serán finalmente producidas? Aquellas que maximicen el valor marginal de esas mercancías para el consumidor marginal, esto es, aquellas que permitan satisfacer las preferencias prioritarias del último agente que más valor de cambio está dispuesto a ofrecerle al vendedor por esas mercancías. Sin preferencias no sólo no hay forma de determinar qué debe ser producido, sino que ni siquiera podemos conocer cuál es el coste subjetivo (coste de oportunidad) de producir una mercancía. Así, verbigracia, si las unidades marginales de la cesta (10, 9, 3) tiene un valor marginal de (m, j, g) y las de la cesta (9, 8, 4) un valor marginal de (k, i, n), siendo las preferencias g > i > j > k > m >

n, entonces la primera cesta será preferible a la segunda, dado que para pasar de la primera a la segunda habría que renunciar tanto a una unidad X (con valor marginal m) cuanto a una unidad de Y (con valor marginal j), a cambio de una unidad adicional de Z (con valor marginal de n) y. Si, dentro de una economía que estuviera produciendo (10, 9, 3), algún empresario quisiera incrementar la producción de Z —a costa de reducir, por tanto, la de X e Y

—, se toparía con que los precios (sus costes) que debería abonar para adquirir los inputs que necesita para producir Z y que se hallarían empleados

en fabricar mercancías X e Y superaría el precio que lograría ingresar con la venta a los consumidores de la unidad adicional de Z. Dicho de otro modo, los costes de ese empresario estarían reflejando el coste de oportunidad de incrementar —dentro de una economía que está produciendo 10 unidades de X, 9 unidades de Y, 3 unidades de Z— la producción de Z en una unidad *a costa de* reducir la producción de X y de Y en una unidad. Es ahí donde observamos con claridad que el término «coste» carece de significado económico fuera de un contexto de elección entre alternativas de acción determinadas por la estructura de preferencias dentro de un determinado contexto social y tecnológico: los costes no son variables explicativas de la elección sino variables explicadas por la elección de los agentes económicos en función de sus preferencias y dentro de un determinado contexto social y tecnológico (Wicksteed 1914).

Pero, como decimos, lo anterior no supone negar el papel que tiene la

tecnología a la hora de codeterminar los costes subjetivos. Supongamos que la tecnología para producir X e Y mejora, de modo que la cesta (10, 9, 3) puede pasar a ser (15, 12, 3) y la cesta (9, 8, 4) puede pasar a ser (14, 11, 4).

Si la cesta (15, 12, 3) tiene un valor marginal de (w, u, g) y la cesta (14, 11, 4) tiene un valor marginal (v, t, n), siendo las preferencias g > n > t > uw

> u > v > w, entonces en este caso sí será óptimo reemplazar la cesta (15, 12, 3) por la cesta (14, 11, 4), dado que renunciando a una unidad de X y una unidad de Y (con valor uw) se puede obtener una unidad extra de Z (con un valor de n). El coste de oportunidad ha cambiado con la tecnología, pero los costes siguen siendo costes *de oportunidad*. De ahí que Bukharin ([1919]

1927, 83-84) se equivoque al señalar que la teoría del valor subjetivo carece de una teoría sobre la escasez relativa de los bienes económicos: la escasez relativa de los bienes económicos depende tanto de las preferencias como de la tecnología. Pero únicamente la tecnología no nos informa sobre cuáles son los rangos de utilidad de las distintas mercancías, de modo que las preferencias subjetivas son imprescindibles: que podamos producir o (15, 12, 3) o (14, 11, 4) no nos indica qué mercancías son marginalmente más útiles en cada caso ni, por tanto, cuál es el coste *de oportunidad* al renunciar a producir a una cesta de mercancías en favor de otra (ambas tecnológicamente viables).

j. Los costes no dependen de la utilidad

En el epígrafe anterior hemos expuesto que los costes se determinan en función de la oferta y de la demanda de los factores productivos: el precio

pedido por los oferentes dependerá del valor de uso directo o indirecto que le atribuya el propietario de ese factor productivo, mientras que el precio ofrecido por los demandantes dependerá, en última instancia, del valor de uso directo que esos bienes de consumo tengan para los consumidores.

Ahora bien, si la utilidad de los bienes de consumo determina en última instancia la utilidad de los factores productivos, ¿cómo se transfiere y se reparte la utilidad de esos bienes de consumo entre los diversos factores productivos que contribuyen a fabricarlos? Por ejemplo, imaginemos que para fabricar un traje con un valor de 1 onza de oro necesitamos 5 metros de tela y 10 horas de trabajo. ¿Cómo se reparte la utilidad relativa del traje (1

onza de oro) entre la tela y el salario de los trabajadores? En principio, varias combinaciones son posibles: que el precio de la tela ascienda a 0,1 onzas de oro y el precio de las diez horas de trabajo a 0,9 onzas, que sean 0,8 y 0,2

onzas respectivamente, o 0,5 y 0,5 onzas, etc.

Esta ambigüedad en la imputación de los valores de uso de los bienes

de consumo a los precios de los factores productivos es considerado otro flanco de la teoría del valor subjetivo por algunos marxistas. Por ejemplo, Rubin (1926 [2018], 435) señala que la teoría del valor subjetivo «no ha proporcionado ninguna respuesta satisfactoria al problema de la imputación o distribución [del valor]» y, para Astarita (2018), el problema de la imputación para los defensores de la teoría del valor subjetivo es

«irresoluble». Pero, en realidad, sí existe una explicación de cómo la utilidad de los bienes de consumo se imputa a los factores productivos.

Así, de la misma manera que la utilidad de un bien de consumo depende del fin más importante que pueda ser satisfecho por su unidad marginal, la utilidad de un factor productivo depende del fin más importante que pueda ser satisfecho por la unidad marginal de ese factor productivo (Rothbard [1963] 2009, 453-466). Los factores

productivos no satisfacen fines humanos directamente, pero sí lo hacen indirectamente: contribuyendo a producir bienes de consumo que terminan satisfaciéndolos. Por consiguiente, la utilidad de un factor productivo será igual a su contribución marginal más importante en la producción de bienes de consumo (del valor añadido más útil que sea susceptible de generar). En cada momento, los productores pujarán por los distintos factores productivos en función de su expectativa sobre cuánta utilidad relativa (cuantos ingresos monetarios) pueden terminar generando en el mercado (para el comprador marginal), ya sea en solitario o en combinación con otros factores productivos.

$$Q^{s}_{pan}(L, H) = L^{0,2} * H^{0,8}$$

$$\frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial H} = 0,8 * \left(\frac{L}{H}\right)^{0,2}$$

$$\frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial L} = 0,2 * \left(\frac{H}{L}\right)^{0,8}$$

Por ejemplo, supongamos que un panadero puede producir pan (Qpan)

combinando harina (H) con horas de trabajo (L) en la siguiente proporción: En tal caso, la contribución marginal, estrictamente física, de la harina y de las horas de trabajo a la producción de trigo vendrá dada por la derivada parcial de la función de producción respecto a cada uno de los factores. A saber:

Y si multiplicamos la contribución marginal física de la harina y el trabajo por el precio del pan, obtendremos su contribución marginal monetaria. Por ejemplo, si el panadero utiliza 100 horas de trabajo y 100

toneladas de trigo, producirá 100 toneladas de pan, que a un precio de dos onzas de oro le supondrán unos ingresos de 200 onzas. ¿Cuál es en ese contexto la contribución marginal de la harina y del trabajo? Si renuncia a una tonelada de harina, la producción de pan caerá en 0,8 toneladas, lo que le supondría una merma de ingresos de 1,6 onzas de oro. A su vez, si renuncia a una hora de trabajo, la producción de pan caerá en 0,2 toneladas de pan, lo que le supondría una merma de ingresos de 0,4 onzas. Por consiguiente, en ese contexto productivo, el valor marginal de una tonelada de harina para el panadero será de 1,6 onzas y el de una hora de trabajo de 0,4 onzas: el precio ofrecido el por panadero para comprar una tonelada de trigo o una hora de

trabajo no superará esas sumas (en realidad, estará dispuesto a pagar algo menos, para asegurarse una cierta ganancia, pero por ahora vamos a omitir este factor) puesto que ése es el valor máximo que es capaz de crear con esos factores productivos para los consumidores.

$$p * Q^{s}_{pan} = p * \left(\frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial H} * H + \frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial H} * L\right)$$

$$Q^{s}_{roscón}(L, H) = \left(\frac{L}{2}\right)^{0,4} * H^{0,6}$$

$$\frac{\partial Q^{s}_{roscón}}{\partial L} = \frac{0,4}{2^{0,4}} * \left(\frac{H}{L}\right)^{0,6} \qquad \frac{\partial Q^{s}_{roscón}}{\partial H} = 0,6 * \left(\frac{L}{2H}\right)^{0,4}$$

$$\frac{\partial Q^{s}_{roscón}}{\partial L} = \frac{0,4}{2^{0,4}} * \left(\frac{H}{L}\right)^{0,6} \qquad \frac{\partial Q^{s}_{roscón}}{\partial H} = 0,6 * \left(\frac{L}{2H}\right)^{0,4}$$

Al respecto, démonos cuenta de que 100 toneladas de harina por 1,6

onzas de oro más 100 horas de trabajo por 0,4 onzas de oro totalizan 200

onzas de oro, esto es, los ingresos totales que obtiene el panadero por las 100

toneladas de pan. La razón es que

. En

consecuencia, el valor monetario del bien de consumo termina imputándose plenamente al valor monetario de los factores productivos empleados (Wicksteed [1894] 1932).

Obviamente, el ejemplo anterior no implica que el precio de mercado

de la harina o de la hora de trabajo sea determinado únicamente por ese panadero específico. Como ya hemos visto en el epígrafe anterior, otros productores pueden pujar por esa misma harina o por esas mismas horas de trabajo (en función de los ingresos monetarios que contribuyan a generar en esas industrias) e influir en la formación de ese precio. Quien determine el precio, como en el caso de los bienes de consumo, será el comprador marginal. Por ejemplo, supongamos que existe otro panadero que fabrica roscones de reyes con la siguiente función de producción:

En ese caso, la productividad marginal física de cada hora trabajada

será

y la de cada tonelada de harina

será

. Por su parte, la productividad

marginal en términos de valores monetarios será igual a la productividad marginal física de cada factor multiplicada por el precio de los roscones.

En un mercado competitivo (en el que los fabricantes de pan no tengan

«poder de mercado» para determinar por su cuenta el precio de equilibrio), por necesidad la productividad marginal de cada factor ha de ser igual en todas las industrias, puesto que si las productividades marginales fueran distintas, habría una transferencia de factores desde una actividad a la otra hasta que se igualen. Es decir que deberá cumplirse lo siguiente:

$$\frac{\partial Q^s_{pan} * P_{pan}}{\partial H} = \frac{\partial Q^s_{roscón} * P_{roscón}}{\partial H}$$

$$\frac{\partial Q^s_{pan} * P_{pan}}{\partial L} = \frac{\partial Q^s_{roscón} * P_{roscón}}{\partial L}$$

$$P_{pan} = \frac{200}{Q^d_{pan}}$$

$$P_{roscón} = \frac{150}{Q^d_{roscón}}$$

$$(Q^s_{pan} = Q^d_{pan}; Q^s_{roscón} = Q^d_{roscón})$$

El precio del pan y el precio del roscón dependerán de la estructura de preferencias de los agentes económicos y de cantidad ofertada de estas mercancías (a mayor disponibilidad, menor utilidad y menor precio). Si, verbigracia, suponemos que sus precios vienen dados por las siguientes funciones inversas de demanda:

Y a su vez suponemos que existen 200 toneladas de harina y 200 horas

de trabajo a distribuir entre ambas actividades, entonces, en equilibrio (

) llegaremos a la conclusión de que se destinarán

128 toneladas de harina y 80 horas de trabajo a la producción de pan (creando 116,51 toneladas de pan a un precio de 1,716 onzas por toneladas) y 72 toneladas de harina y 120 horas de trabajo a la producción de roscones (creando 66,93 roscones a un precio de 2,24 onzas). En tal caso, la productividad marginal de la harina (y su coste) será de 1,25 onzas y la productividad marginal del trabajo (y su coste) será de 0,5 onzas.

¿Por qué, por ejemplo, el productor de pan no intentará adquirir 129

toneladas de harina en lugar de 128 a costa de que el productor de roscones se quede con 71 en lugar de 72? Porque sólo le sería rentable adquirir esa tonelada adicional (la tonelada 129a) de harina a 1,24 onzas de oro, pero el productor de roscones está dispuesta a pagar por su tonelada 72a hasta 1,25

onzas, lo que llevará el precio de la tonelada de harina nuevamente hasta las 1,25 onzas. ¿Y por qué el productor de roscones está dispuesto a pagar hasta 1,25 onzas por cada una de las 72 toneladas de harina? Pues por la utilidad marginal que tienen los roscones para el comprador marginal.

$$P_{pan} = \frac{100}{Q^d_{pan}}, P_{roscón} = \frac{250}{Q^d_{roscón}}$$

En este sentido, si la utilidad para los consumidores del pan y de los roscones fuera distinta a la que hemos expuesto más arriba, entonces los precios ofrecidos por la harina y por el trabajo por parte de los panaderos también sería distinta y, por ende, también lo sería su precio (su coste).

Verbigracia, si las funciones de demanda fueran

,

entonces la productividad (y, por tanto, el precio) de la harina caería de 1,25

onzas a 1,15 onzas y la productividad (y, por tanto, el precio) de la hora de trabajo subiría de 0,5 a 0,6 onzas.

Es decir que, como ya expusimos, la utilidad marginal determina el precio de los bienes de consumo y el precio de los bienes de consumo determina el valor monetario de la productividad marginal física de cada factor productivo y el valor monetario de esa productividad marginal física determinará el precio de cada factor productivo, esto es, su coste. El coste no es más que el precio de un factor productivo, determinado en función de la estimación de su contribución productiva más valiosa para incrementar la utilidad marginal de los consumidores.

Algunos marxistas critican este mecanismo de imputación de la utilidad de los bienes de consumo en los costes de los factores productivos por descansar sobre supuestos que consideran excesivamente restrictivos y en ocasiones poco realistas (extrañamente no dirigen ese mismo reproche contra la teoría del valor trabajo). En particular, esos supuestos restrictivos son la variabilidad de los factores productivos y la presencia de economías constantes a escala (Moseley 2015). Ilustremos estos dos problemas.

Por un lado, en nuestro ejemplo anterior hemos partido del supuesto de que los factores productivos (harina y trabajo) pueden utilizarse en proporciones variables: es decir, que podemos variar marginalmente la cantidad utilizada de un factor productivo sin modificar al mismo tiempo la cuantía que usamos del otro factor productivo. Gracias a ello, hemos sido capaces de dilucidar cuál es la contribución marginal específica de cada uno de los factores. Pero, ¿qué sucede cuando los factores productivos se utilizan en proporciones fijas, de tal manera que si variamos la cuantía de un factor productivo también hemos de variar la del otro en la misma proporción? Por ejemplo, supongamos que cada tonelada de pan requiere de una tonelada de harina y de una hora de trabajo, de modo que si dejamos de utilizar una tonelada de harina también hemos de dejar de utilizar una hora de trabajo (pues éstas no servirían de nada). En tal caso, la función de producción del pan será:

$$Q^{s}_{pan} = \min\{L, H\}$$

$$Q^{s}_{pan} = L^{0,4} * H$$

$$\frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial H} = L^{0,4}$$

$$\frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial L} = 0{,}4 * \frac{H}{L^{0{,}6}}$$

$$p * Q < p * \left(\frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial H} * H + \frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial L} * L\right)$$

Si las horas trabajadas son 100 y las toneladas de harina son 100, entonces la producción serán 100 toneladas de pan. Pero si las horas trabajadas son 100 y las toneladas de harina son 70, entonces la producción de pan será de 70 toneladas; y a la inversa, si las toneladas de harina pasaran a ser 120 y las horas trabajadas se mantuvieran en 100, la producción de pan continuaría anclada en 100 toneladas. ¿Cómo individualizar la productividad marginal de la harina y del trabajo?

Por otro lado, en nuestro ejemplo anterior también hemos partido del supuesto de que si los factores productivos (harina y trabajo) se incrementan en la misma proporción, el producto final también se incrementará en esa misma producción. Por ejemplo, si partimos de la función Q = L0,2 * H0,8 y las horas de trabajo son 100 y las toneladas de harina son 100, entonces la producción de pan es igual a 100 toneladas; si duplicamos las horas de trabajo (200) y las toneladas de harina (200), entonces la producción de pan también se duplica hasta 200. Ahora bien, imaginemos que la función de producción del pan exhibe rendimientos crecientes a escala (el problema que ilustraremos a continuación también se da en economías decrecientes a escala):

En ese caso, 100 horas de trabajo y 100 toneladas de harina generarían 630,95 toneladas de pan, mientras que 200 horas de trabajo y 200 toneladas de harina crearían 1.665,1 toneladas de pan, esto es, más del doble. Con rendimientos crecientes a escala, la productividad marginal de la harina sería y la del trabajo sería

, lo que llevaría a imputar a

los fac∂L = 0,4 * H L tores productivos más valor que el de los bienes de consumo que contribuyen a fabricar, esto es,

.

Por ejemplo, con 100 horas de trabajo y 100 toneladas de harina se producen 630,95 toneladas de pan, que a un precio de 2 onzas de oro por tonelada supondría unos ingresos monetarios de 1.261,9 onzas. En ese supuesto, la productividad marginal de cada tonelada de harina sería de 6,309 toneladas de pan y, por tanto, 12,619 onzas de oro, de

modo que el valor total generado

$$Q^{s}_{pan} = L^{0,4} * H$$

$$Q^{s}_{pan} = Q^{s}_{pan}(L, H)$$

$$Q'^{s}_{pan} = Q^{s}_{pan}(L + \mu, H - \varepsilon) \simeq Q^{s}_{pan} + \frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial L}\mu + \frac{\partial Q^{s}_{pan}}{\partial H}(-\varepsilon)$$

por 100 toneladas de harina sería de 1.261,9 onzas; a su vez, la productividad marginal física de cada hora de trabajo sería de 2,52 toneladas de pan y, por tanto, 5,04 onzas de oro, de modo que el valor total generado por 100 horas de trabajo es de 504 onzas de oro: la suma del valor total generado por ambos factores (1.765,9 onzas) supera el valor de todo el pan producido (1.261,9 onzas).

El problema común de abandonar ambos supuestos es que la

contribución marginal de cada factor productivo deja de ser individualizable dentro de cada proceso productivo aislado. En el caso de las proporciones fijas entre factores, porque los dos factores productivos deben utilizarse a la vez en unas proporciones dadas: por ello, variar la utilización de sólo un factor supone alterar esa proporción sin que ello genere variación alguna en la producción; en el caso de las economías no constantes a escala, porque la variación de un factor altera también la productividad del otro, de modo que es necesario distribuir esa externalidad (positiva o negativa) entre ambos factores. Así las cosas, ¿cómo conseguir individualizar la productividad marginal de cada factor en ausencia de estos dos supuestos? Pues en lugar de recurrir a variaciones marginales aisladas de ese factor productivo, comparando las variaciones marginales de ese factor en distintos contextos productivos (Wieser [1889] 1893, 86-100).

Empecemos ilustrándolo con el caso de los rendimientos no constantes

a escala y, más en particular, con los rendimientos crecientes. Por ejemplo,

¿cómo aislar la productividad marginal de cada factor productivo dentro de la función

? Pues comparando la productividad marginal de los

factores tras una variación infinitesimal de uno de ellos dentro de la misma isocuanta (esto es, manteniendo su nivel de producción

constante).

Así, si la cantidad de horas trabajadas (L1) es igual a 100 y la cantidad de toneladas de harina (H1) también es igual a 100, entonces la producción total de toneladas de pan será de 630,95. Si reducimos infinitesimalmente las toneladas empleadas de harina (H1-ε), tendremos que incrementar infinitesimalmente las horas de trabajo (L1 + μ) para mantener la producción de toneladas de pan. De esta manera, podremos aislar la productividad

$$Q^{s}_{pan} = \min\{L, H\}$$

$$Q^{s}_{roscón} = \left(\frac{L}{2}\right)^{0,4} * H^{0,6}$$

$$P_{pan} = \frac{200}{Q^{d}_{pan}}$$

$$P_{roscón} = \frac{150}{Q^{d}_{roscón}}$$

marginal de cada factor productivo: en este caso, cada tonelada de trigo contribuye a producir 4,507 toneladas de pan y cada hora de trabajo contribuye a producir 1,802 toneladas de pan. Y así, 630,95 toneladas de pan a un precio de 2 onzas de oro suponen unos ingresos de 1.261,9 onzas, las cuales se repartirían en 901,45 onzas para comprar las 100 toneladas de trigo y 360,46 para contratar las 100 horas de trabajo (distribuyendo la totalidad del valor generando entre los factores productivos participantes).

Continuemos con el caso de las proporciones fijas. Por ejemplo, ¿cómo

aislar la productividad marginal de cada factor productivo dentro de la función

? En este caso, no es posible aislar la productividad

de cada factor dentro del mismo proceso productivo, dado que todas las posibles composiciones de factores son combinaciones lineales entre sí. Sin embargo, sí es posible aislar la productividad marginal de los factores productivos comparándola con la de otros procesos productivos donde esos factores estén presentes. Supongamos que la anterior función de producción del pan coexiste con la siguiente de los roscones de reyes:

. Siendo así, la productividad marginal de la harina y del

trabajo se codeterminarán en ambos procesos de producción.

Verbigracia, si en la economía sólo hay 200 toneladas de harina y 200

horas de trabajo y si la demanda del pan viene dada por

y la

demanda de roscones viene dada por

, entonces la producción

de pan será de 114,28 toneladas (es decir, se destinarán 114,28 toneladas de harina y 114,28 horas de trabajo a producir pan) a un precio de 1,75 onzas por tonelada de pan y la producción de roscones será de 64,95 toneladas (es decir, se destinarán 85,72 toneladas de harina y 85,72 horas de trabajo a producir roscones) a un precio de 2,31 onzas por tonelada de roscones. En ambas industrias, la productividad marginal de una tonelada de harina será de 1,05 onzas de oro y la de una hora de trabajo de 0,7 onzas de oro: ambas productividades marginales serán individualizadas, para el conjunto del mercado, dentro de la industria de los roscones (una industria de proporciones variables): pero eso no implica que la industria del pan no desempeñe ninguna influencia, a través de la utilidad marginal del pan, sobre la productividad de ambos factores productivos en la industria de los roscones. Por ejemplo, imaginemos que la industria de roscones incrementara sus compras de harina a 150 toneladas y su contratación de

trabajadores a 150 horas (a costa de reducir a 50 unidades la disponibilidad de harina y de trabajo para la industria del pan). En tal caso, la productividad marginal de la harina, determinada para el conjunto del mercado en la industria de los roscones, 11 sería de 0,6 onzas y la productividad marginal de una hora trabajada sería de 0,4 onzas; a su vez, como la industria del pan sólo estaría produciendo 50 toneladas de pan (pues sólo tendría acceso a 50

toneladas de harina y 50 horas de trabajo), el precio de una tonelada de pan sería de 4 onzas de oro. Es decir, que la industria del pan podría producir una tonelada adicional de pan, cobrando 4 onzas de oro por ella, adquiriendo una tonelada de harina y una hora de trabajo a un coste conjunto de 1 onza de oro: por consiguiente, con tales beneficios extraordinarios por unidad de pan producida, la industria del pan aumentaría su demanda de harina y de trabajo (a costa de la industria de roscones) para aumentar la oferta de pan. Este proceso haría aumentar el precio de la harina y del trabajo y haría

bajar el precio del pan hasta que ambos se igualaran y fueran a su vez iguales a la productividad marginal de la harina y del trabajo en la industria de roscones (que es lo que sucede cuando se destinan 114,28 toneladas de harina y 114,28 horas de trabajo a la industria del pan y 85,72 toneladas de harina y 85,72 horas de trabajo a la industria de roscones).

En definitiva, incluso aunque algunos procesos productivos exhiban economías no constantes a escala o proporciones fijas, es posible determinar la productividad marginal de sus factores de producción como su contribución productiva a la generación de utilidad para el consumidor.

Cabría, no obstante, mencionar un supuesto excepcional en el que no es posible individualizar la productividad marginal de un factor productivo: cuando existan factores productivos específicos dentro de un proceso de producción de proporciones fijas. Por ejemplo, supongamos que fabricamos el pan con una levadura que sólo se utiliza en la industria del pan (Y) y que la función de producción es $Q_{pan} = \min\{L, H, 2Y\}$. En ese caso, es verdad que no resulta posible individualizar la productividad de los factores productivos específicos en otros procesos productivos de proporciones variables puesto que, por definición, esos factores específicos no se emplean en otras partes de la economía.

Aun así, el valor monetario de los factores productivos específicos puede individualizarse como el residuo entre el precio de la mercancía y el precio de los factores productivos no específicos. Por ejemplo, supongamos que la industria de los roscones adquiere 100 toneladas de harina y 100 horas

de trabajo, de modo que crea 75,78 toneladas de roscones y determina una productividad marginal de 0,9 onzas para la harina y de 0,6 para el trabajo: en ese caso, si la industria del pan adquiere las otras 100 toneladas de harina y las otras 100 horas de trabajo, así como 50 toneladas de levadura, producirá 100 toneladas de pan, reportándole unos ingresos de 200 onzas, y sus costes de producción por la harina y el trabajo serán 150 onzas. Es decir, habrá un excedente económico de 50 onzas de oro que serán atribuidas a las 50 toneladas de levadura (suponiendo, como hemos supuesto hasta este momento, que los beneficios del capital sean iguales a cero): si los productores de levadura se contentaran con un menor precio y vendieran cada tonelada de levadura por debajo de 1 onza, los productores de pan podrían demandar una mayor cantidad de harina y de trabajo pagando un mayor precio y, por tanto, producirían una mayor

cantidad de pan a costa de una menor producción de roscones; y, al contrario, si los productores de levadura exigieran mayores precios y vendieran la levadura por encima de 1

onza por tonelada, entonces los productores de pan se verían forzados a demandar una menor cantidad de harina y de trabajo y, por tanto, producirían una menor cantidad de pan (aumentando indirectamente la producción de roscones). En este sentido, y como ya indicamos en la sección anterior (1.3.2

i), uno de los criterios que puede influir en el precio pedido por los productores de levadura son sus propios costes de producción: en la medida en que la producción de levadura emplee factores productivos no específicos (por ejemplo, tierra, trabajo, electricidad…) cuyos precios sí pueden determinarse a través de su productividad marginal en las distintas industrias en las que se emplean, la levadura sólo se producirá si obtiene un precio que cubra sus costes (y el productor de pan sólo pagará tales precios por la levadura si, a su vez, los consumidores están dispuestos a pagar, de acuerdo con su utilidad marginal, precios suficientemente altos por el pan como para cubrir los costes de la harina, del trabajo y de la levadura).

Por consiguiente, sí, cuando existan factores exclusivos dentro de procesos de producción caracterizados por proporciones fijas existirá una cierta indeterminación en la imputación de parte del valor de la mercancía final a ese factor que contribuye a producirla. La indeterminación no será absoluta: el precio de ese factor productivo quedará determinado entre un valor monetario máximo (el residuo resultante de restar al precio de mercado el coste de los factores productivos no específicos cuya productividad marginal sí es determinable en el mercado) y un valor monetario mínimo (la

utilidad directa o indirecta que posee ese factor productivo específico para su vendedor, la cual puede estar influida por la necesidad de recuperar los precios de los factores productivos necesarios para fabricarlo).

Algunos autores marxistas como Astarita (2018) consideran que esta indeterminación *ex ante* de los precios de algunos factores productivos demostraría que la teoría del valor subjetivo no es capaz de explicar por entero la determinación de los precios en el mercado: a su entender, si no existe una regla que permita imputar con absoluta precisión la totalidad de la utilidad de los bienes de consumo a los factores productivos, entonces la teoría del valor subjetivo no sirve como criterio para determinar las relaciones de producción y de

distribución. Sin embargo, como ya explicamos, la teoría del valor subjetivo lo que explica es cómo las preferencias ordinales de los agentes motivan intercambios que se materializan en intercambios con los que ambas partes se sienten mutuamente conformes: tales precios —sean precios de los bienes de consumo o de los factores productivos — no son mediciones precisas de la utilidad de las mercancías para cada comprador —aunque bajo ciertos supuestos pueden aproximar, como ya hemos mencionado, la utilidad marginal relativa del comprador marginal, a saber, su predisposición máxima al pago— sino términos de intercambio que resultan beneficiosos tanto para compradores como para vendedores, es decir, precios a los que están dispuestos a cooperar entre sí mediados por las mercancías. La teoría del valor subjetivo sólo necesita acotar analíticamente el rango de valores monetarios dentro de los que se determinará el precio de equilibrio: esto es, sólo necesita determinar el rango de valores monetarios a los que aquellas interacciones que engendran los precios son mutuamente beneficiosas para ambas partes.

Por ejemplo, si un agente A prefiere un determinado bien ante que 100

onzas de oro y otro agente B prefiere 40 onzas de oro antes que ese determinado bien, entonces el agente A estará dispuesto a pagar hasta 100

onzas de oro por ese bien, mientras que el agente B estará dispuesto a vender ese bien por al menos 40 onzas de oro: cualquier transacción que se produzca dentro de ese rango determinado de valores monetarios (entre 40 y 100 onzas de oro) será una transacción con la que ambas partes saldrán ganando y, por tanto, compatible con sus respectivas jerarquías de preferencias. El precio final dependerá del resto de los factores que influyan en la capacidad de negociación de las partes. Obviamente, cuanto más

estrecho sea ese rango de valores monetarios (y, como ya hemos visto, será tanto más estrecho cuanto más profundo sea ese mercado), menor será la indeterminación de los precios y menos dependerán éstos de la capacidad de negociación de las partes: por ejemplo, si el rango de valoraciones marginales por la mercancía A se diera entre 99,9 y 100 onzas, el precio seguiría estando parcialmente indeterminado pero dentro de un rango que puede resultar científicamente irrelevante y dentro del cual el poder de negociación de las partes no desempeña casi ninguna influencia.

Pero es que, además, los economistas marxistas no deberían criticar

que la teoría del valor subjetivo deje algunos precios parcialmente indeterminados a expensas de que la capacidad negociadora de las partes termine concretándolos. Y es que la teoría del valor de Marx también sufre de este mismo problema de indeterminación a la hora de distribuir el valor añadido de una mercancía entre los trabajadores y los distintos capitalistas que han participado en el proceso de producción: es decir, dentro de la teoría del valor de Marx también están indeterminados los salarios, los beneficios extraordinarios, los intereses y los beneficios ordinarios, sin que ello haya sido óbice para que los economistas marxistas consideraran su teoría de los precios una teoría completa. Veamos algunos ejemplos de estas

indeterminaciones dentro de la obra de Marx.

En primer lugar, Marx considera que los salarios de equilibrio son iguales al coste de reposición de la fuerza de trabajo (esto no es más que aplicar la ley del valor a la mercancía fuerza de trabajo). Pero ese coste de reposición tiene dos partes: un coste de reposición fisiológico (que tendría un carácter más o menos objetivo) y un coste de reposición social, cultural o moral, que dependería en gran medida de la lucha de clases entre capitalistas y trabajadores. Citemos directamente a Marx:

El beneficio máximo se halla limitado por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada de trabajo. Es evidente que, entre los dos límites extremos de esta tasa máxima de ganancia, cabe una escala inmensa de variantes. Su determinación efectiva se dirime exclusivamente por la lucha incesante entre el capital y el trabajo; el capitalista pugna constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y por prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona constantemente en el sentido contrario. El asunto se revuelve, pues, según las fuerzas respectivas de los contendientes (Marx [1865] 1985, 144-145).

Repitamos las palabras de Marx respecto a la determinación del salario y del beneficio: «El asunto se revuelve, pues, según las fuerzas respectivas de los contendientes». Por consiguiente, existe indeterminación en los

términos del reparto del valor de la mercancía (como puede haberlo en la teoría del valor subjetivo respecto a la imputación de la utilidad de una mercancía a algunos de los factores productivos que la engendraron) y esa indeterminación se resuelve según el poder de negociación de cada parte.

En segundo lugar, recordemos que la parte no salarial del valor de una mercancía (la ganancia, en un sentido amplio) se subdivide en beneficios extraordinarios (o rentas monopolísticas), intereses y beneficios empresariales. Pues bien, el propio Marx reconoce que la renta absoluta I y II (los beneficios monopolísticos derivados de restringir el acceso a un determinado factor productivo que se posee en exclusiva) son determinadas de un modo arbitrario por la oferta y demanda del dueño del recurso natural exclusivo y que el tipo de interés también es determinado de un modo irracional en función de la oferta y demanda de financiación. Así, respecto a la renta absoluta I:

Que la renta [absoluta I] sea igual a la totalidad de la diferencia entre el valor y el precio de producción, o sólo a una mayor o menor parte de esa diferencia, *depende completamente de la relación entre la oferta y la demanda* y de la escala de la nueva superficie de tierra que se esté cultivando [énfasis añadido] (C3, 45, 896).

Respecto a la renta absoluta II (que Marx denomina «precio de monopolio»): Por precio de monopolio nos referimos a cualquier precio *determinado simplemente por el deseo y la capacidad del productor a pagar*, con independencia de cuál sea el precio de ese producto determinado por su precio de producción o por su valor [énfasis añadido] (C3, 46, 910).

Y finalmente, respecto al interés:

No *existe* [respecto al interés] ninguna ley de la distribución que no venga dictada por la competencia; tal como veremos más adelante, no existe un tipo de interés «natural».

Lo que suele llamarse tipo de interés natural es simplemente el tipo de interés establecido por la libre competencia. No existen límites «naturales» a la determinación de ese tipo de interés […] tal determinación es inherentemente anárquica y arbitraria (C3, 21, 478).

En la medida, además, en que el beneficio empresarial se obtiene sustrayendo al valor añadido los salarios, las rentas monopolísticas y los intereses, el beneficio empresarial también estará indeterminado a la espera de que la oferta y la demanda determinen las categorías anteriores.

Por consiguiente, también dentro de la teoría del valor de Marx existen elementos de indeterminación respecto a elementos tan importantes como el salario, las rentas monopolísticas, los intereses y

el beneficio empresarial. Es más, en la medida en que los precios de producción dependen de la tasa general de ganancia y la tasa general de ganancia depende del beneficio ordinario agregado (los beneficios extraordinarios vinculados a rentas monopolísticas no entran en la igualación de la tasa de ganancia de los

distintos capitales sometidos a competencia), si el beneficio ordinario agregado está indeterminado (según el poder de negociación de los propietarios de factores productivos exclusivos), entonces los precios de producción también estarán indeterminados hasta que se resuelva esa indeterminación en el mercado (en parte, a través del poder de negociación de las partes). Lo mismo cabe decir con respecto a los precios de los medios de producción: en la medida en que éstos estén indeterminados (por ejemplo, porque incluyan una renta absoluta II), las mercancías que se produzcan mediante esos medios de producción también lo estarán. Desarrollaremos de manera mucho más extensa estas críticas en el capítulo 5 de este segundo tomo.

En definitiva, el valor subjetivo, entendido como relaciones ordinales de preferencias entre los fines y los medios de los agentes económicos, sí determina el precio de los factores productivos mediante las demandas sobre esos factores productivos motivadas por la utilidad de los bienes de consumo que contribuyen a producir.

k. Una concepción subjetiva de los costes no puede explicar el excedente productivo

Otro reproche contra la teoría del valor subjetivo es que, al renunciar al concepto de valor basado en el coste, se convierte en una teoría incompatible con el concepto de «excedente productivo» (Dobb 1937, 30-33). Por excedente productivo cabe entender el valor de la producción final que excede al valor de los factores implicados en producirlo: por ejemplo, si consumimos 10 toneladas de trigo para producir 15 toneladas de trigo, diremos que hemos generado un excedente (producción neta) de cinco toneladas de trigo. Desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, si el tiempo de trabajo necesario para reponer aquellos factores productivos que se han consumido durante la producción de una mercancía es inferior el tiempo de trabajo contenido en esa mercancía, entonces hablaremos de la generación de un excedente productivo en términos de tiempo de trabajo (abstracto, simple y socialmente necesario). Eso sería justamente el plusproducto.

Pues bien, supuestamente las teorías del valor basadas en el coste (como la teoría del valor trabajo) tendrían la ventaja de que, como

circunscriben el fenómeno del valor a la etapa de la producción, permiten explicar la generación de excedentes durante ese proceso de producción (existe un excedente siempre que el valor final de lo producido sea superior

al valor invertido en producirlo). Por el contrario, como la teoría del valor subjetivo circunscribe el valor no al momento de la producción, sino en el momento del consumo, lo que está haciendo es asignar la totalidad del valor subjetivo de los bienes de consumo a todos aquellos factores productivos que han intervenido directa o indirectamente en posibilitar ese consumo: tal como hemos expuesto en el epígrafe anterior, la utilidad del bien consumido es plenamente imputada a todos sus factores productivos, de modo que la categoría de excedente desaparece. Por ejemplo, si un televisor se vende por 100 onzas de oro (y se vende por ese precio por el mero hecho de que el consumidor lo valora así), estas 100 onzas se distribuirán plenamente entre todos los factores que lo han producido: 60 onzas para el trabajador, 30

onzas para el capitalista y 10 onzas para el terrateniente. No existe excedente alguno en términos de valor subjetivo, de modo que caemos en la trampa de presuponer que todas las contribuciones de los factores productivos son necesariamente valiosas para el consumidor por el mero hecho de que posean un precio de mercado, cuando podrían ser formas por las que unos individuos se apropian (parasitan) la producción generada por otros agentes económicos (por ejemplo, supongamos que toda la producción es creada por el trabajador: del hecho de que el capitalista o el terrateniente reciban parte del excedente productivo de ese trabajo no se desprende que desempeñen funciones realmente valiosas).

Nuevamente, sin embargo, esta crítica no es correcta por dos razones.

Primero, no es verdad que la teoría del valor subjetivo sea incompatible con el concepto de excedente, dado que, como ya hemos expuesto, en la teoría del valor subjetivo también existe el concepto de coste y, más concretamente, el coste de oportunidad. Por consiguiente, la teoría del valor subjetivo también contará con un concepto de excedente y será un excedente en términos de utilidad (al igual que el excedente en la teoría del valor trabajo es un excedente en términos de tiempo de trabajo): siempre que la utilidad de una determinada mercancía supere su coste de oportunidad, estaremos generando un excedente que se plasmará en una mejora *ex ante* del bienestar del comprador y del productor frente a sus alternativas (Mises

[1949]1 1998, 186) Y ese excedente podrá generarse tanto en la esfera de la distribución de bienes como en la esfera de la producción de bienes: al primero lo denominaremos «excedente del consumidor» y al segundo

«excedente del productor» (Cowen y Tabarrok [2010] 2015, 30-36).

Podemos aproximar el excedente del consumidor en términos monetarios como la diferencia entre el precio máximo que está dispuesto a pagar un consumidor por una mercancía (su precio ofrecido máximo por consumidor) y el precio efectivamente pagado por ella. Recordemos que el precio de mercado que pagan los consumidores no es un precio que mida la utilidad de que obtiene cada uno de esos consumidores por cada una de esas mercancías: tiende a ser una aproximación a la utilidad marginal del comprador marginal. Dicho de otro modo, todos los compradores de todas las otras unidades intramarginales de una mercancía obtienen por sus compras una utilidad superior no ya al coste de oportunidad de haber producido la mercancía, sino al coste de oportunidad que para ellos supone adquirir la mercancía. Por ejemplo, si un consumidor está dispuesto a pagar hasta 10 onzas de oro por un televisor y finalmente sólo paga 6, su excedente como consumidor será de aproximadamente 4 onzas (esto es, su excedente de utilidad relativa será de 4 onzas). A su vez, podemos aproximar el excedente del productor en términos monetarios como la diferencia entre el precio de una mercancía y su coste monetario de producción (recuérdese que ese coste monetario sigue siendo un coste de oportunidad dado que refleja la utilidad relativa de aquellas mercancías que podrían haberse producido alternativamente en caso de utilizar los factores productivos de un modo diferente): si, por ejemplo, el precio del televisor es de 6 y el coste de producción asciende a 3, el fabricante conseguirá un excedente en forma de beneficio monetario de 3 onzas.

En el conjunto de la economía, pues, el excedente total generado será

de 7 onzas: la división social del trabajo habrá producido un bien a un coste de 3 onzas (esto es, habrá dejado de producir mercancías con una utilidad relativa de 3 onzas) por el cual el consumidor estaba dispuesto a pagar hasta 10 onzas. Por tanto, la utilidad que se logra con ese televisor es superior al coste de oportunidad vinculado a su fabricación. Ese excedente aproximado de 7 onzas de oro se distribuye íntegramente entre el consumidor (4 onzas) y el productor (3 onzas). Este excedente total podrá, además, incrementarse por dos vías, una de las cuales no está vinculada al proceso de producción: si el consumidor descubre fines más valiosos que pueda satisfacer con el

televisor (y, por tanto, su propensión a pagar aumenta hasta 12 onzas), el excedente total aumentará de 7 a 9 onzas gracias a que el excedente del consumidor habrá pasado de 4 a 6 sin que haya disminuido el excedente del productor; asimismo, si el fabricante de televisores descubre una nueva

forma de producirlo rebajando su coste de 3 a 2 onzas, el excedente total aumentará de 7 a 8 onzas gracias a que el excedente del productor habrá pasado de 3 a 4 onzas sin reducir el del consumidor. En suma, aumentar la utilidad en el consumo o reducir el coste de oportunidad en la producción incrementa el excedente total.

A la luz de nuestra explicación sobre el excedente del consumidor, conviene remarcar adicionalmente que el marxismo se equivoca al buscar el excedente únicamente en el campo de la producción. También es posible generar un excedente en la esfera del intercambio aun cuando ello no conlleve ningún incremento de la producción: si Pedro tiene un televisor que valora menos que un ordenador y Juan tiene un ordenador que valora menos que un televisor, entonces se generará un excedente de valor de uso si ambos entran en contacto e intercambian sus respectivos bienes (nótese que no estamos afirmando que la utilidad del televisor sea nula para Pedro o que la utilidad del ordenador sea nula para Juan: ambos agentes consideran que sus bienes son útiles pero *menos útiles* que el bien contra el que pueden intercambiarlos). La teoría del valor trabajo no se interesa en ese excedente porque es incapaz de explicarlo: el tiempo de trabajo contenido en los bienes no ha aumentado y los bienes ya estaban siendo útiles en manos de sus propietarios originales, de modo que el intercambio es simplemente un trueque entre *equivalencias* de valor como tiempo de trabajo (aunque no equivalencias en términos de niveles de utilidad). La realidad, sin embargo, es que el mero intercambio puede ser generador de nueva utilidad para ambas partes porque, gracias a él, cada una de ellas es capaz de alcanzar fines que considera más importantes que los que alcanzaría sin intercambio.

De hecho, hasta cierto punto cabría considerar el intercambio como un bien de orden superior (como un factor de producción) que, en consecuencia, también tiene que ser producido y que engendra su propio excedente del productor (el comerciante que facilita o posibilita los intercambios) y del consumidor (las partes que se benefician del intercambio). Justamente al separar radicalmente la esfera de la distribución de la distribución de la esfera de la producción (cuando la distribución, más allá del transporte y del almacenamiento de mercancías, también constituye una actividad productiva y generadora de nuevo valor para el consumidor), el

marxismo yerra en su caracterización artificialmente segmentadora del proceso económico.

Segundo, los defensores de la teoría del valor trabajo también yerran al reprocharle a la teoría del valor subjetivo que ésta presuponga que todas las

contribuciones al proceso productivo son valiosas por el mero hecho de que todas ellas sean remuneradas. Que el consumidor esté dispuesto a pagar un determinado precio por una mercancía y que ese precio sirva para remunerar a diversos factores productivos que hayan participado en su producción no implica que, para la teoría del valor subjetivo, todos esos factores sean necesarios y que su remuneración sea la apropiada según su productividad marginal: sólo significa que, aun pagando un precio que cubre todos esos costes, el consumidor sigue disfrutando de un excedente de utilidad. Así pues, cabe perfectamente la posibilidad de que existan ineficiencias o relaciones parasitarias dentro del proceso productivo (costes innecesarios para completar la producción final) las cuales, en la medida en que no sean descubiertas por los productores o que no puedan prescindir de ellas, sigan siendo remuneradas por el consumidor en favor de esos productores ineficientes o parasitarios: por ejemplo, si un panadero creyera que es incapaz de fabricar pan sin escuchar música o si, sabiendo que la música es innecesaria, el Estado le obligara a escucharla mientras hornea el pan, entonces el precio del pan también se traduciría en ingresos para los músicos o para los fabricantes de altavoces (reduciendo de ese modo el excedente del consumidor o del productor); pero ello, repetimos, no significa que la teoría del valor subjetivo presuponga que todos los perceptores de ingresos generen una contribución útil para el consumidor: en ese ejemplo, serían contribuciones objetivamente inútiles pero remuneradas o por ignorancia o por coacción.

l. La demanda es irrelevante para determinar el precio de

equilibrio de las mercancías

Hasta el momento hemos tratado de demostrar, en contra de las críticas marxistas más habituales, que la teoría del valor subjetivo puede explicar de manera más general y realista la formación de precios, costes y excedentes productivos que la teoría del valor trabajo: las preferencias subjetivas, expresadas en la demanda de mercancías por parte de los distintos agentes económicos, codeterminan, junto a otros factores como la tecnología disponible que afectan principalmente al lado de la oferta, las relaciones sociales

de producción y de distribución de las mercancías. Ahora bien, imaginemos que pudiese explicarse ese mismo fenómeno económico sin necesidad de apelar a la demanda, esto es, únicamente desde el lado de la oferta. En tal caso, la demanda sería una adición estéril e innecesaria para la teoría económica. Por mera navaja de Ockham, deberíamos rechazar

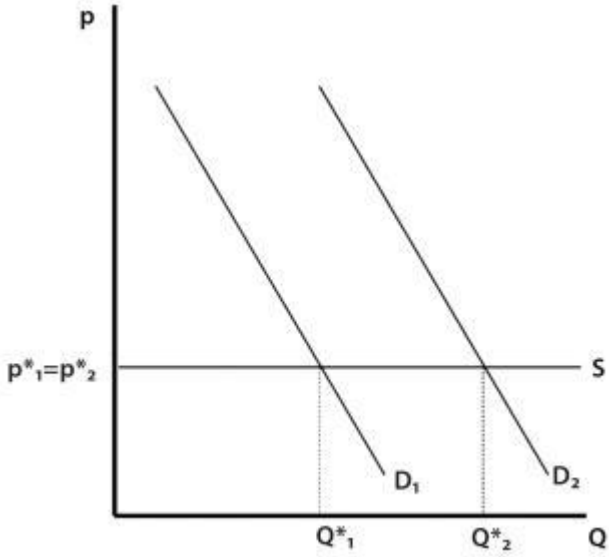
cualquier desarrollo analítico originado en la *superflua* teoría subjetiva del valor.

Ésta es, precisamente, otra de las críticas que articulan los marxistas en contra de la teoría del valor subjetivo: la demanda es irrelevante para determinar los precios de equilibrio de las mercancías y, como mucho, sólo tendrá un impacto en la determinación de los precios de mercado en el corto plazo. A largo plazo, en cambio, esos precios convergirán con sus valores (en términos de tiempo de trabajo), según éstos vengan determinados por las condiciones materiales de producción y con independencia de cuáles sean las estructuras de preferencias de los agentes económicos. De modo que es la oferta, y no la demanda, la que manda sobre el valor de las mercancías (Rubin [1923] 1990, 221).

Como ya tuvimos ocasión de exponer cuando planteamos nuestras

críticas a la teoría del valor trabajo, podemos representar gráficamente la teoría del valor de Marx del siguiente modo: la oferta a largo plazo de cada mercancía es totalmente elástica a un determinado precio de equilibrio, el cual viene determinado por su valor (por su coste de producción en términos de horas de trabajo simple y socialmente necesarias). En consecuencia, la demanda de la mercancía no influye sobre su precio de equilibrio y sólo es relevante para determinar la cantidad demandada (y ofertada) de esa mercancía (tan pronto como la mercancía deje de ser un valor de uso, deja de demandarse). En el siguiente gráfico, por ejemplo, observamos cómo el incremento de la demanda de una mercancía sólo modifica la cantidad suministrada de la misma desde Q*1 a Q*2, pero su valor de cambio se mantiene rígidamente en p*.

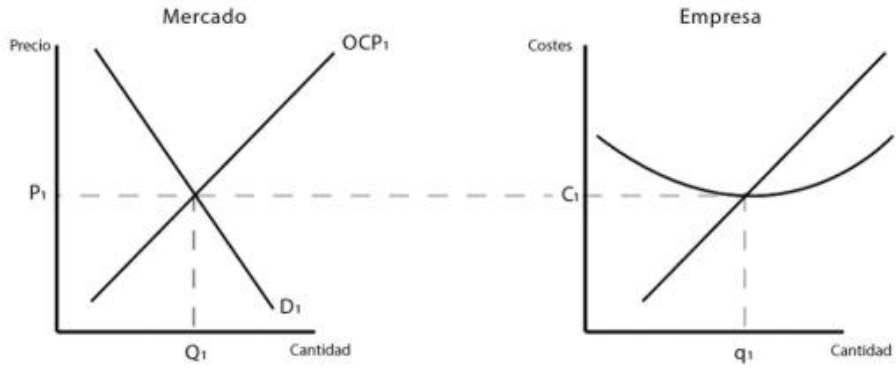
Gráfico 1.13

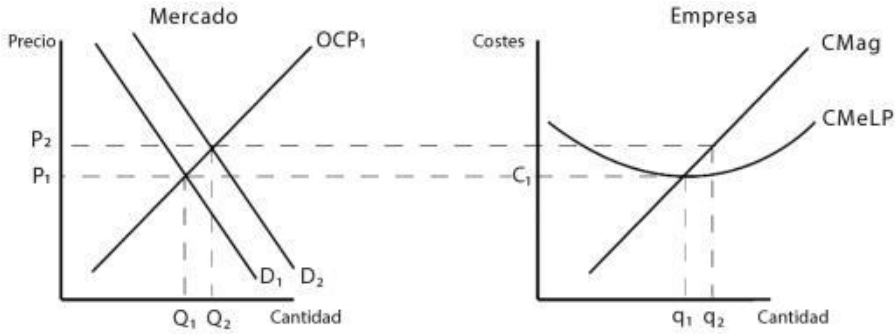


Guerrero Jiménez también se refiere a esta misma idea como «la tesis

de la asimetría»: «son las condiciones de la oferta (producción) las únicas que tienen algo que decir para la determinación de los precios normales en el largo plazo real, mientras que las variaciones en la demanda sólo pueden tener un efecto transitorio que se anulan como consecuencia del subsiguiente desplazamiento de la oferta» (Guerrero Jiménez 2006, 104). En esencia, y por ilustrarlo con las curvas de oferta y de demanda extraídas directamente de Guerrero Jiménez (2006, 103), lo que se argumenta es que a largo plazo los precios dependen de los costes de producción, aun cuando a corto plazo los precios de mercado puedan diferir de ellos.

Imaginemos un mercado donde la demanda (D4) y la oferta a corto plazo (OCP1) de una mercancía determinan el precio de equilibrio (P1) y una cantidad de equilibrio (Q1). La cantidad de equilibrio en el conjunto del mercado es el resultado de la cantidad ofertada por todas las empresas que participan en él: cada empresa particular puede vender toda la mercancía que desee a ese precio (P1), de modo que cada una de ellas optará por ofertar aquel volumen de mercancías (q1) al que minimicen sus costes medios de producción a largo plazo (si escogiera un volumen de producción más alto que éste, sufriría pérdidas; si escogiera un volumen de producción menor, no maximizaría beneficios). Ese minimizado coste medio de producción a largo plazo —que será el mismo para todas las empresas del mercado, puesto que si no son capaces de alcanzar ese mínimo para ningún volumen de mercancía, simplemente no participarían del mercado— está determinado,





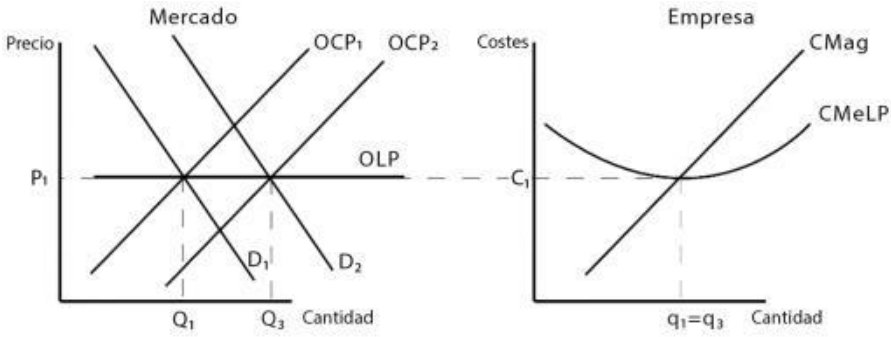
para los marxistas, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar cada mercancía, esto es, por su valor.

Gráfico 1.14

Si la demanda repentinamente aumenta (de D1 a D2), el precio de mercado también lo hará (de P1 a P2), situándose a corto plazo el precio de mercado por encima del mínimo coste medio a largo plazo (P2 > C1), lo que permitirá que todas las empresas del sector operen con beneficios extraordinarios (venderán a precios por encima de sus mínimos costes medios).

Gráfico 1.15

Pero justamente esos beneficios extraordinarios atraerán a nuevas empresas al sector que incrementarán la oferta de mercancías rebajando el precio —dada la nueva demanda— hasta que éste vuelva a coincidir con el mínimo coste medio de producción de la industria. En otras palabras, la curva de oferta a largo plazo (OLP) es horizontal y viene determinada por el



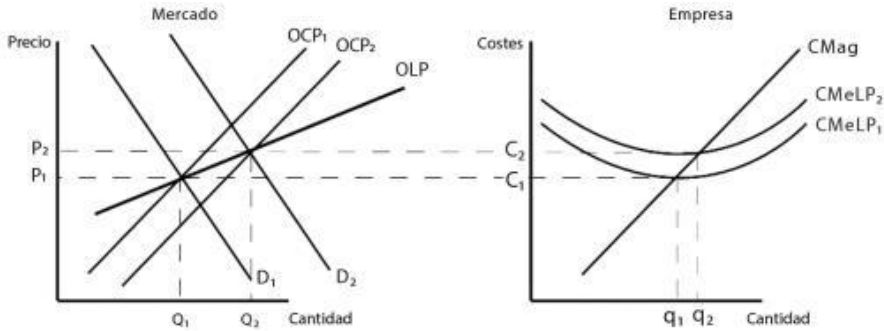
mínimo coste medio de producción (C1) que, dentro del pensamiento marxista, depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir esa mercancía: así pues, a largo plazo el precio viene determinado por el coste, de modo que la demanda sólo influye a la hora de especificar el volumen de esta mercancía que ha de ser producido. Oferta y demanda no son simétricas porque son las condiciones técnicas de producción las que determinan la oferta y, por tanto, el precio a largo plazo de las mercancías.

Gráfico 1.16

El argumento marxista es, sin embargo, equivocado puesto que se sustenta, como ya hemos explicado con anterioridad, sobre la premisa de que existen rendimientos constantes a escala en cada industria: es decir, sobre la premisa de que una industria puede incrementar indefinidamente su oferta de mercancías a un coste marginal constante (y, por tanto, también a un coste medio constante). En palabras del propio Marx: «Suponiendo que todas las demás circunstancias sean idénticas, podemos decir que si la cantidad A de una clase de mercancía cuesta B tiempo de trabajo, la cantidad NA de esa mercancía costará NB tiempo de trabajo» (C3, 10, 288). Y si fuera así, en efecto, ese coste medio determinaría el precio a largo plazo de la mercancía con independencia de la demanda (pues ésta sólo determina el volumen de mercancía ofertada); *pero* si la industria no opera con economías constantes a escala, sino con economías de escala o con deseconomías de escala, entonces la afirmación deja de ser cierta.

Por ejemplo, y por recuperar los mismos gráficos que utiliza Guerrero

Jiménez (2006, 103) para demostrar su tesis de la asimetría, supongamos que, para incrementar el volumen agregado de producción de una mercancía desde Q1 a Q2, la demanda de factores productivos aumenta tanto que el

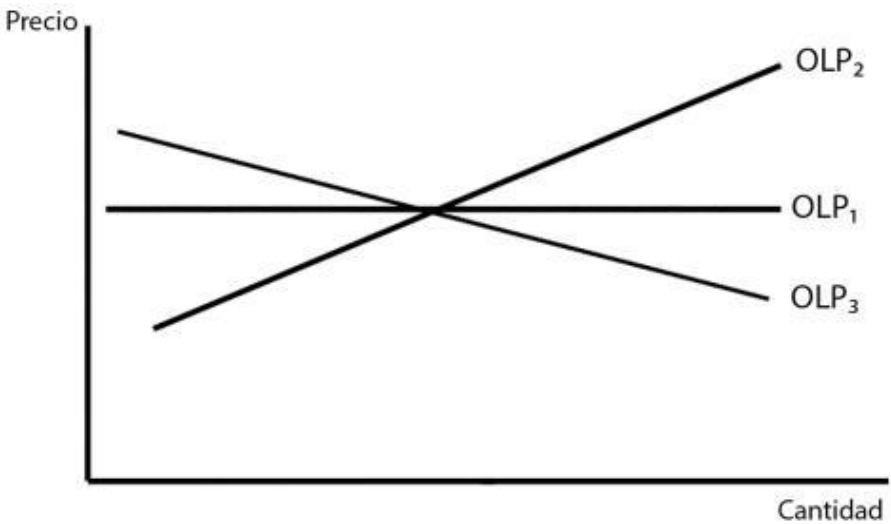


coste de esos factores productivos se eleva (verbigracia, los trabajadores se van volviendo menos productivos conforme alargan su jornada laboral; o determinadas materias primas empiezan a escasear y es necesario dedicar más tiempo de trabajo a fabricarlas). En tal caso, también se elevarán los costes medios de toda la industria (pasamos de CMeLP1 a CMeLP2), de modo que el precio de equilibrio a largo plazo también lo hará (como C1 se incrementa hasta C2, P1 también se eleva sosteniblemente hasta P2).

Gráfico 1.17

Es decir, en industrias donde no existan economías constantes a escala, la curva de oferta a largo plazo no es plana (OLP1): puede tener tanto pendiente positiva (OLP2) como negativa (OLP3), y en cualquiera de estos dos otros casos la intensidad de la demanda no sólo determinará el volumen de oferta, *sino también* el precio de equilibrio a largo plazo (Cowen y Tabarrok [2010] 2015, 212).

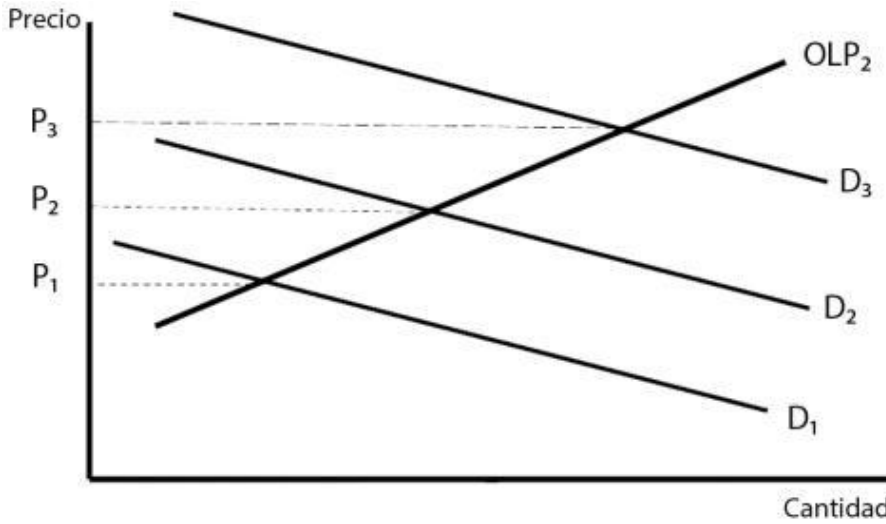
Gráfico 1.18



El propio Marx, como ya sabemos, admitió que la existencia de rendimientos crecientes y decrecientes a escala, de modo que la demanda no sólo determinaba las cantidades producidas, sino también los valores de mercado en equilibrio (C3, 10, 279-280). Más en concreto, cuando la demanda de mercancías sea tan intensa que no pueda abastecerse sólo mediante aquellas mercancías fabricables en condiciones medias y, por el contrario, sea necesario aumentar la oferta mediante mercancías que sólo pueden ser fabricadas con tiempos de trabajo sustancialmente más elevados que el promedio, entonces el valor de mercado de la mercancía vendrá marcado por esas mercancías más costosas de producir. Si, en cambio, la demanda es tan débil que no necesita abastecerse mediante la producción de mercancías fabricables en condiciones medias sino que basta con producir aquellas que requieren de un menor tiempo de trabajo, entonces el valor de mercado vendrá determinado por las mercancías menos costosas (Indart 1987).

Pero si la curva de oferta a largo plazo de una mercancía tiene pendiente positiva (rendimientos decrecientes a escala) o negativa (rendimientos crecientes a escala), entonces la demanda —la estructura de preferencias de los agentes— se vuelve absolutamente fundamental para determinar el precio. Es la utilidad marginal del comprador marginal de una mercancía la que, con curvas de oferta a largo plazo crecientes o decrecientes, marca indefectiblemente el precio de mercado a largo plazo.

Por ejemplo, si la curva de oferta a largo plazo de una industria es creciente (por la existencia de rendimientos decrecientes a escala), el precio de equilibrio de la mercancía (no ya la cantidad, sino el precio) quedaría



indeterminado a falta de conocer la estructura de preferencias de los agentes económicos (y, por tanto, la forma de la curva de demanda). Sólo conociendo la forma de la curva de la demanda (que depende, a su vez, de la utilidad marginal que posee la mercancía para los distintos consumidores del mercado), el valor de mercado quedará determinado. En el gráfico, según la demanda sea D1, D2 o D3, el precio de equilibrio será P1, P2 o P3.

Gráfico 1.19

Así, por ejemplo, Marx ([1857-1858] 1986, 446) nos dice que «si un fabricante debiera poner en movimiento toda su maquinaria para elaborar 1

libra de hilo, subiría tanto el valor de esa libra que difícilmente encontraría salida». Pero para conocer si esa libra de hilo tan cara encontraría o no salida y, por tanto, si ese tan elevado valor es su precio de equilibrio…

¡necesitamos conocer su demanda! Es decir, necesitamos conocer la utilidad marginal del comprador marginal de esa libra de hilo frente a la del resto de las mercancías: si la utilidad marginal del hilo fuera tan elevada como para que los consumidores estuvieran dispuestos a pagar un precio tan alto por el hilo en un contexto de rendimientos extremadamente decrecientes, entonces ese alto valor sí sería su precio de equilibrio.

Algunos economistas marxistas sí se han dado cuenta de que la presencia de economías o deseconomías de escala otorga un rol propio

a la demanda como determinante de los precios, esto es, que el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una mercancía está indeterminado a falta de incorporar la demanda. Por ejemplo, Dobb (1937, 14) admite que la

teoría del valor trabajo sólo puede independizarse de la demanda presuponiendo economías constantes a escala. Asimismo, Rubin ([1923]

1990, 219-221) e Indart (1987) reconocen, en el mismo sentido que Marx, que si la demanda de mercancías es tan intensa que no puede abastecerse con mercancías fabricadas en condiciones productivas promedio, entonces el valor de mercado de la mercancía vendría determinado por aquellos sectores con peores condiciones productivas y, por tanto, con un coste marginal más elevado.

Ahora bien, Rubin e Indart pretenden salvar la teoría del valor trabajo sugiriendo que la curva de oferta a largo plazo sólo tendrá, como mucho, un pequeño tramo creciente o decreciente: a partir de cierto nivel, la curva de oferta a largo plazo se volverá perfectamente elástica, es decir, a partir de cierto nivel, el coste marginal de producción devendrá constante para cualquier nivel de oferta y la teoría del valor trabajo volverá a ser

aplicable.12 Así pues, dado que los costes marginales siguen siendo esencialmente constantes salvo por un pequeño tramo donde podrían ser crecientes o decrecientes respecto a las condiciones de producción promedias, la tesis de la asimetría seguiría siendo esencialmente válida. A saber, la demanda jugaría un papel muy secundario e indirecto a la hora de determinar los precios de equilibrio a largo plazo:

La demanda no puede influir sobre el valor directamente y sin límite alguno, sino sólo indirectamente, a través de las condiciones técnicas de producción y dentro de los estrechos límites marcados por estas condiciones técnicas. Consecuentemente, la premisa básica de la teoría marxista sigue en pie: el valor y los cambios del valor son determinados exclusivamente por el nivel y el grado de desarrollo de la productividad del trabajo, esto es, por la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una unidad de producción, dadas unas condiciones técnicas de producción (Rubin [1923] 1990, 221).

El error de este argumento es, sin embargo, doble.

En primer lugar, los costes marginales de producción pueden ser sostenidamente crecientes o decrecientes dependiendo de la escala de producción. Conforme más factores productivos se acerquen al pleno empleo en el conjunto de la economía, más aumentará su precio conforme se siga incrementando su demanda empresarial por esos factores productivos y, por tanto, más aumentarán los costes de aquellas mercancías que los empleen.

Aun aceptando como válida la teoría del valor trabajo y reduciendo todos los costes al tiempo de trabajo socialmente necesario, una vez desaparecido el ejército industrial de reserva, el incremento del número de horas trabajadas

sólo puede conseguirse alargando la jornada laboral, pero ese alargamiento se enfrenta a límites físicos y morales (C1, 10, 341) que van volviendo las horas adicionales menos productivas y, por tanto, incrementando el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar unidades adicionales de mercancías: por tanto, incluso dentro de la teoría del valor trabajo se presupone la existencia de rendimientos decrecientes a escala a partir de cierto nivel de producción. Asimismo, y en sentido inverso, los costes de producción pueden ser sostenidamente decrecientes dependiendo de la escala de producción: si existen, por ejemplo, economías de aprendizaje que permiten a las empresas mejorar sus procesos organizativos internos o permiten a los trabajadores volverse más eficientes fabricando esa mercancía, entonces la curva de costes a largo plazo podría ser decreciente con la escala productiva, al menos durante un rango muy amplio de la oferta (para luego volverse creciente conforme nos acercáramos al pleno empleo).

Por consiguiente, los límites entre los que la demanda contribuye a determinar el valor de la mercancía no tienen por qué ser en absoluto estrechos: pueden existir industrias de costos crecientes o de costos decrecientes donde la demanda sí es absolutamente indispensable para determinar el precio de equilibrio a largo plazo.

En segundo lugar, aun cuando los límites dentro de los que la demanda

contribuyera a determinar el valor fueran estrechos, sería falaz afirmar que el valor queda establecido *exclusivamente* por la productividad del trabajo o que la demanda sólo influye de manera indirecta sobre el valor. Incluso aceptando las premisas de Rubin, la demanda sería *corresponsable* de determinar directamente el valor de las mercancías, puesto que, en ausencia de la función de demanda, el valor quedaría

indeterminado (dentro de un rango de valores más o menos estrecho, pero indeterminado a falta de que la demanda ejerza su influencia). Del mismo modo que Rubin e Indart afirman que la demanda sólo influye en el precio a través de la oferta (y que por tanto la oferta sigue determinando el valor de mercado), uno también podría argumentar que la oferta sólo influye en el precio a través de la demanda (y, por tanto, la demanda sigue determinando el valor de mercado): a saber, que la estructura de producción entre las distintas industrias que componen una economía —y, por tanto, el coste marginal de producción dentro de cada una de ellas— es sólo una consecuencia de la distribución de la intensidad de la demanda por cada una de las mercancías, de modo que sería la demanda de cada bien económico (y, por tanto, el valor marginal de cada uno de ellos) la

que en última instancia determinaría el precio. Reescribamos el texto de Rubin para comprobar que su argumento es del todo reversible:

La oferta no puede influir sobre el valor directamente y sin límite alguno, sino sólo indirectamente, a través de las condiciones de la demanda y dentro de los límites marcados por las preferencias subjetivas. Consecuentemente, la premisa básica de la teoría del valor subjetivo sigue en pie: el valor y los cambios del valor son determinados exclusivamente por la extensión y la intensidad de la demanda, esto es, por la utilidad marginal de los agentes económicos, dada una estructura de preferencias entre esos agentes.

En realidad, en este punto, convendría regresar a la célebre metáfora de las tijeras de Marshall ([1920] 2013, 290): la determinación de todo precio depende tanto de la curva de oferta como de la curva de demanda, sin que ninguna de ellas tenga prima facie mayor influencia que la otra. Al igual que sucede cuando unas tijeras cortan una pieza de papel, es imposible determinar cuál de las dos hojas es la que efectivamente ha terminado cortándolo: si la curva de demanda o la curva de oferta.

Y es que, aun cuando ya hemos visto que la curva de oferta depende, en parte, de las propias preferencias de los consumidores (los costes dependen en última instancia de la utilidad de las mercancías que contribuyen a producir) (Rothbard [1962] 2009, 357-362), la curva de oferta no depende *únicamente* de las preferencias de los agentes, sino también del estado de la tecnología, de la dotación de recursos naturales o del marco institucional.

Mejores tecnologías o mayores recursos naturales permiten producir

más bienes de consumo por unidad de factor productivo y, por tanto, contribuyen a reducir la utilidad marginal de esos bienes de consumo (y, por tanto, sus propios costes). Así pues, reinterpretando a Marshall en términos algo más actuales —y correctos—, podríamos decir que los precios de mercado son determinados en última instancia por *dos* conjuntos de variables: las preferencias de los agentes económicos (demanda) y la tecnología y la dotación de recursos disponible para transformar inputs en outputs (oferta).

Los marxistas se equivocan al admitir únicamente los factores de oferta (las condiciones técnicas de producción y únicamente interpretándolas desde el incorrecto prisma del tiempo de trabajo abstracto), negándoles a las preferencias ordinales su rol fundamental para escoger, entre todas las opciones existentes, qué procesos de transformación de inputs en outputs son finalmente iniciados (lo cual, a su vez, influye sobre la tecnología que prepondera en un determinado momento dentro de la sociedad). Pero lo cierto es que preferencias y tecnologías son absolutamente interdependientes

e imprescindibles para alumbrar los precios: a la postre, los factores productivos se van recolocando entre las distintas líneas de producción potenciales (oferta) según la utilidad marginal de las diferentes mercancías que vayan a producirse (demanda), pero, a su vez, la utilidad marginal de cada mercancía depende de cuántas de ellas puedan llegar a producirse (oferta) en relación con la jerarquía de fines de los agentes económicos (demanda). Oferta sin demanda equivaldría a capacidad productiva estéril; demanda sin oferta sería un mero desiderátum insatisfecho: hasta aquí, el propio Marx estaría de acuerdo. Ahora bien, y a diferencia de Marx, la teoría del valor debe suplementarse reconociendo que la oferta efectiva de las distintas mercancías se halla *limitada* por su utilidad marginal y, a su vez, que esas utilidades marginales se ven influidas por la oferta potencial de cada mercancía, la cual está condicionada por la tecnología existente para transformar inputs en outputs (pero la específica combinación tecnológica de inputs que se escoja para producir un output dependerá del coste de oportunidad de cada input, es decir, de la utilidad marginal que alternativamente podrían crear en otras partes de la economía).

En otras palabras, las condiciones de la oferta no pueden marcar los precios por sí solas. Una oferta confrontada con una demanda infinita sobre todas las mercancías (por ejemplo, una demanda a crédito no limitada por sus valores marginales) impediría determinar qué cesta de mercancías debe ser específicamente producida de entre todas las combinaciones posibles (y tampoco permitiría determinar, por

consiguiente, cuáles de las distintas relaciones tecnológicas disponibles deben ser aplicadas y cuáles no) y, por tanto, su precio sería igual a infinito; una demanda confrontada con una oferta infinita sobre todas las mercancías (una oferta no limitada por sus costes de producción) supondría que el valor marginal de todas ellas sería igual a cero por cuanto satisfarían todas las necesidades humanas (técnicamente diríamos que los bienes económicos —escasos con respecto a las necesidades que pueden satisfacer— pasarían a ser bienes libres —

superabundantes con respecto a las necesidades que pueden satisfacer —) y, en consecuencia, su precio también sería igual a cero. Y entre cero e infinito, encontramos el campo de estudio de la economía.

m. La teoría del valor subjetivo no es necesaria para explicar la demanda de las mercancías

Con todo, aun cuando la demanda pueda ser codeterminante de los precios de equilibrio, cabría intentar salvar la teoría del valor trabajo frente a la

teoría del valor subjetivo argumentando que la demanda no depende de ninguna estructura de preferencias subjetivas determinada: que es posible definir la demanda de mercado al margen de la estructura de preferencias de los agentes económicos, de modo que el precio de equilibrio sí quedaría determinado sin tomar en consideración las preferencias subjetivas (Armesilla Conde 2014, 155-158).

El argumento de que no es necesario considerar la estructura de preferencias subjetivas de los agentes para determinar la demanda, y a través de ella en conjunción con la oferta, los precios de equilibrio, puede interpretarse en dos versiones: una versión débil y una versión fuerte. La versión débil sostiene que la estructura de preferencias es innecesaria para determinar la relación negativa entre precios y cantidades demandadas (la pendiente negativa de la curva de demanda); la versión fuerte afirma que la estructura de preferencias es innecesaria para determinar la estructura de la demanda (para dibujar toda la curva de demanda). Por ejemplo, Armesilla Conde (2014, 262), recurriendo al «efecto precio» del que a continuación hablaremos, en ocasiones se adscribe a la versión débil de este argumento:

«la deducción de la demanda decreciente como función del precio comercial no requiere en absoluto de la función de utilidad […], pues hoy día bastaría el efecto precio, la suma de los efectos sustitución y

renta, para la obtención geométrica de curvas de demanda, partiendo únicamente del concepto de bien económico y sin recurrir a la utilidad marginal». Pero en otras ocasiones suscribe la versión fuerte: «la medición de la demanda puede realizarse, como ya hemos dicho, mediante el efecto precio sin necesidad de asociarlo a la idea de utilidad marginal» (Armesilla Conde 2014, 147) o

«puede calcularse la posible cantidad demandada en base a elementos objetivos de análisis como son el efecto precio» (Armesilla Conde 2014, 158). Pero ni la versión débil ni mucho menos la versión fuerte de este argumento son versiones correctas.

Empecemos analizando la versión débil de esta crítica: a saber, que es posible definir una relación negativa entre precios y cantidades demandadas sin apelar a la estructura de preferencias subjetivas de los agentes económicos. Al respecto, recordemos que la teoría del valor subjetivo explicaba esta relación negativa mediante la ley de la utilidad marginal decreciente: si la utilidad marginal de las mercancías decrece conforme aumentamos nuestra disponibilidad sobre ellas, nuestra predisposición al pago también decrecerá y, por tanto, los precios también tenderán a decrecer.

¿Puede el marxismo explicar esta relación negativa entre precios y cantidades demandadas de las mercancías sin remitirse a la estructura de preferencias subjetivas de los agentes? Marx cree que sí: «En lo relativo a la demanda, es autoevidente que se mueve en una dirección inversa al precio, expandiéndose cuando el precio cae y viceversa» (C3, 10, 292).

Esto ha llevado a varios marxistas a sostener que la teoría del valor subjetivo (y, más en concreto, la ley de la utilidad marginal decreciente) es del todo innecesaria para modelizar la existencia de una función de demanda con pendiente negativa (Guerrero Jiménez 2006, 28-30; Shaikh 2016, 91-92). A su entender, la relación negativa entre cantidades demandadas y precios deriva del llamado «efecto precio», el cual se descompone en dos efectos: el efecto sustitución (cuando un bien se encarece respecto a otro, aumentamos relativamente la demanda del bien que se ha abaratado) y el efecto renta (cuando un bien se encarece, nuestra renta disponible se reduce, de modo que *normalmente* reducimos nuestra demanda con independencia de las sustituciones que hagamos entre bienes), ninguno de los cuales necesita descansar sobre ninguna estructura de preferencias determinada.

Pero este argumento es erróneo.

No es verdad que el efecto precio permita desvincular la curva de demanda con pendiente negativa de la teoría del valor subjetivo. El efecto precio ejerce su influencia esencialmente a través del efecto sustitución: a saber, cuando sube el precio de una mercancía, tendemos a demandar una menor cantidad de esa mercancía para así poder demandar una mayor cantidad de otras mercancías cuyo precio no se ha encarecido. Pero si el efecto sustitución actúa entre dos bienes es esencialmente porque estamos presuponiendo que la estructura de preferencias *subjetivas* de los agentes económicos cumple con determinadas características: a saber, que esas preferencias subjetivas son completas (el agente económico es capaz de establecer una relación de *preferencia* ante cualquier elección entre dos o más bienes a la que se enfrente), monótonas (*preferimos* mayor cantidad de un bien a una menor cantidad, por tanto estamos lejos de que nuestras preferencias se saturen con su consumo); convexas (*preferimos* diversificar nuestro consumo entre varios bienes en lugar de concentrarlo en un único bien); y transitivas (si *preferimos* el bien X al bien Y y preferimos el bien Y

al bien Z, entonces también preferimos el bien X al bien Z). Si las *preferencias subjetivas* de los agentes no cumplieran con estas características, entonces no tendría por qué haber una relación negativa entre

la cantidad demandada de un bien y su precio: de hecho, la curva de demanda podría adoptar cualquier forma imaginable.

Por ejemplo, imaginemos que un agente dispone de 100 unidades del bien Y (que actuará en nuestro ejemplo como numerario, esto es, como dinero) y puede intercambiarlas por unidades de la mercancía X a distintos precios (es decir, el precio son las unidades de Y que es necesario entregar para comprar una unidad de X). Si las preferencias del agente no son completas, monótonas, convexas y transitivas, entonces la función de demanda de X en términos de Y podría ser perfectamente la siguiente:

Tabla 1.20

PRECIO C	**ANTIDAD**
0	

0

1

20

2

50

3

1

4

25

5

2

6

4

7

¿?

8

6

9

7

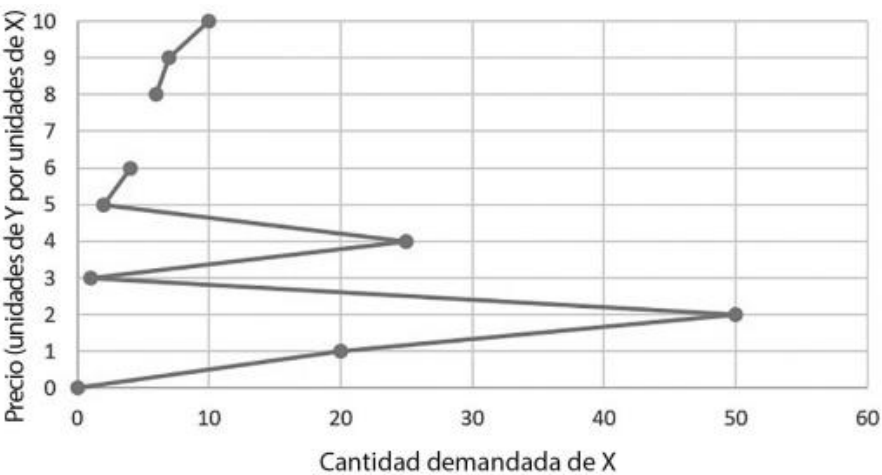
10

10

Lo que daría lugar a una llamada «curva de demanda perversa», en la

que relación entre el precio y la cantidad demandada no es negativa salvo en algunos tramos y en la que puede existir más de un precio de equilibrio simultáneo:

Gráfico 1.20. Curva de demanda perversa



Si estas curvas de demanda perversas no suelen darse en la realidad (y no *suelen* darse), es porque la estructura de preferencias subjetivas de los agentes económicos cumple (o suele cumplir) con los criterios de completitud, monotonicidad, convexidad y transitividad que acabamos de mencionar. En nuestro ejemplo anterior, sin embargo, estas características son violadas del siguiente modo:

• Completitud: El agente no tiene una opinión definida sobre si cuántas unidades de X está dispuesto a demandar a un precio de 7. Su mapa de

preferencias, por tanto, no es completo: no sabe si prefiere, por ejemplo, la cesta (7x, 51y) o la cesta (13x, 9y) o la cesta (0x, 100y).

• Monotonicidad: Si la cantidad demandada de X es cero cuando su precio es cero, entonces es que el agente ya está saciado del bien X

cuando no posee ninguna unidad del mismo, esto es, que no quiere una

cantidad de X mayor a cero. Por consiguiente, las preferencias sobre X

no serían monótonas en nuestro ejemplo: mayor cantidad de X no sería

siempre preferible a menor cantidad de X.

• Convexidad: Cuando el precio de X es de 2, el agente económico escoge la cesta concentrada (50x, 0y); cuando el precio de X se incrementa a 4 (y, por tanto, el coste de oportunidad de adquirir X se incrementa respecto a Y), sigue escogiendo una cesta concentrada de (25x, 0y); y cuando el precio de X es 10 vuelve a escoger una cesta concentrada de (10x, 0y). Es decir, en esos tramos de la demanda, el

agente prefiere concentrar absolutamente su consumo en X antes que diversificarlo entre X e Y.

• Transitividad: Cuando el precio de X es igual a 4 unidades de Y, el agente demuestra una preferencia por la cesta (25x, 0y), lo que significa que prefiere esa cesta a cualquier otra con menos unidades de X y más

unidades de Y, por ejemplo, la cesta (20x, 80y). Sin embargo, cuando el precio de X se reduce a 1 unidad de Y, el agente pasa a escoger la cesta (20x, 80y), en lugar de escoger cualquier otra cesta en la que hubiese al menos 25 unidades de X, de modo que la preferencia que está expresando es que 20x > 80y. Es decir, con sus elecciones el agente está exhibiendo que 25x > 20x > 25x.13

Como vemos, si estas propiedades de la estructura de preferencias de los agentes no se cumplen, cabe perfectamente la posibilidad de que las curvas de demanda no tengan pendiente negativa: cabe incluso que no exista curva de demanda. El efecto precio, pues, *presupone* estructuras de preferencias subjetivas que exhiban las características anteriores. De ahí que cuando los marxistas afirman que no hace falta recurrir a ninguna teoría de la utilidad para determinar una curva de demanda negativa y alcanzar un equilibrio único —en palabras de Guerrero Jiménez (2006, 30), «no hace falta la noción de utilidad para derivar la curva de demanda decreciente»; en palabras de Shaikh (2016, 91), «no hace falta adoptar ningún modelo específico sobre el

comportamiento del consumidor para que la cantidad demandada de cada bien responda negativamente a los aumentos del precio»— están equivocándose: sin determinada ordenación de las preferencia subjetivas de los agentes —preferencias completas, monótonas, convexas y transitivas— no hay ninguna necesidad de que la curva de demanda tenga pendiente negativa como ya hemos podido comprobar. De hecho, cuando los propios marxistas intentan demostrar que el efecto precio es suficiente para alcanzar una curva de demanda con pendiente negativa sin apelar a ningún tipo de idea previa sobre la utilidad, suelen hacerlo apelando a determinadas funciones de demanda que sí *presuponen* una determinada

ordenación de las preferencias subjetivas.14

De hecho, incluso presuponiendo una ordenación de preferencias

completas, monótona, convexa y transitiva, sin explicitar cuál es el contenido de esas preferencias ni siquiera podemos estar seguros de que la relación entre cantidad demandada de una mercancía y su precio será

negativa: por ejemplo, en una economía con múltiples mercancías, si los precios de dos de ellas se reducen a la vez, es perfectamente posible que el consumo de una de ellas (pero no de ambas) se contraiga (Hicks 1956, 117-118). A poco que abandonemos un escenario ultrasimplificado

(ultrabstracto) en el que tan sólo cambia el precio de una mercancía, sin especificar la estructura de preferencias no podemos decir prácticamente nada sobre las relaciones de intercambio.

En lo que sí podrían tener razón los marxistas es en que la ley de la utilidad marginal decreciente no resulta estrictamente necesaria para contar con preferencias subjetivas completas, monótonas, convexas y transitivas, de modo que en principio podría resultar prescindible. La completitud y la transitividad pueden vincularse con la racionalidad de los agentes económicos (no cualquier forma de preferencias es coherente con la estructura de fines y medios de los agentes), la monotonicidad puede vincularse con la persistencia de fines insatisfechos (no saciedad), mientras que la convexidad podría lograrse adoptando la hipótesis de que los agentes económicos no quieren concentrar su consumo en un único bien, sino que, al contrario, prefieren consumir cestas de bienes compuestos por una variedad de ellos.

Ahora bien, ¿acaso la hipótesis de que preferimos el consumo

diversificado al consumo concentrado no presupone aceptar la ley de la utilidad marginal decreciente? Durante un cierto tiempo se pensó que sí: siguiendo una visión cardinalista (cuantificable y medible) de la utilidad, parecía que la convexidad de las preferencias requería de la ley de la utilidad marginal decreciente: cuantos más bienes teníamos, menos útil era cada bien y, por tanto, más tendíamos a diversificar nuestro consumo. Ahora bien, una visión cardinalista de la utilidad marginal no implica necesariamente que los agentes económicos prefieran diversificar su consumo en lugar de concentrarlo, según comprobaremos a continuación. Es decir, la convexidad de preferencias aparentemente presuponía la ley de la utilidad marginal decreciente pero la ley de la utilidad marginal decreciente no implicaba necesariamente convexidad de preferencias. Por eso, John Hicks y Roy Allen (1934), optaron por abandonar la idea de utilidad marginal decreciente y fundamentar el efecto sustitución en lo que denominaron Relación Marginal de Sustitución decreciente.

La Relación Marginal de Sustitución entre dos mercancías X e Y nos indica cuánto tiene que aumentar la disponibilidad de la mercancía X ante

$$\left(\mathrm{RMS} = \frac{dY}{dX} = -\frac{UM_X}{UM_Y}\right)$$

una reducción de la disponibilidad de la mercancía Y para que la utilidad del agente permanezca *indiferente* tras los cambios (esto es, para que el agente económico sea indiferente entre ambas cestas de bienes). Por ejemplo, si un individuo tiene 3 unidades de X y 6 unidades de Y, y es indiferente entre esa cesta de bienes y una con 4 unidades de X y 4 de Y, entonces la relación marginal de sustitución será 2 unidades de Y por 1 unidad de X. La relación marginal de sustitución puede ser creciente, decreciente o constante, dependiendo de cómo evolucione ante el incremento de la disponibilidad de uno de los bienes: si, una vez que el sujeto posee 4 unidades de X y 4

unidades de Y, sigue dispuesto a renunciar a 2 unidades de Y por 1 unidad de X, entonces diremos que (al menos en ese tramo) la Relación Marginal de Sustitución es constante; si estuviera dispuesto a renunciar a 3 unidades de Y

por 1 unidad de X, entonces diremos que (al menos en ese tramo) la Relación Marginal de Sustitución es creciente; si estuviera dispuesto a renunciar a 1 unidades de Y por 1 unidad de X, entonces diremos que

(al menos en ese tramo) la Relación Marginal de Sustitución es decreciente.

Una Relación Marginal de Sustitución decreciente garantiza que los agentes prefieran la diversificación en el consumo (garantiza la convexidad de preferencias) y, por tanto, que la curva de demanda tiene pendiente negativa.

Si definimos al bien Y como dinero, entenderemos rápidamente que una Relación Marginal de Sustitución constante supone que siempre estamos dispuestos a pagar el mismo precio por el bien X, con independencia de cuánto unidades de él poseamos (curva de demanda plana, al menos en algunos tramos); una Relación Marginal de Sustitución creciente supone que estamos dispuestos a pagar un precio creciente conforme más unidades de X

tengamos (curva de demanda con pendiente positiva, al menos en algunos tramos); y una Relación Marginal de Sustitución decreciente supone que estamos dispuesto a pagar un precio decreciente conforme más unidades de X tengamos (curva de demanda con pendiente negativa).

En este sentido, la utilidad marginal decreciente no es ni condición necesaria ni condición suficiente para alcanzar una Relación Marginal de Sustitución decreciente entre mercancías (Dittmer 2005). A la postre, una forma alternativa de definir la Relación Marginal de Sustitución entre dos bienes es como la ratio entre las utilidades marginales entre esos dos bienes

, en cuyo caso es evidente que la utilidad marginal

decreciente no es ni condición suficiente ni condición necesaria para una Relación Marginal de Sustitución decreciente. Imaginemos que, al

incrementar en una unidad nuestra disponibilidad de X a costa de reducir en una unidad nuestra disponibilidad de Y, la utilidad marginal de X pasa de 1 a 3, y la utilidad marginal de Y pasa de 2 a 8; en tal caso, la Relación Marginal de Sustitución pasaría de ½ a 3/8, es decir, sería *decreciente* aun cuando la utilidad marginal de X sea creciente (pasa de 1 a 3 ante un aumento en su disponibilidad). Asimismo, imaginemos que incrementamos en una unidad nuestra disponibilidad de Y a costa de reducir una unidad nuestra disponibilidad de X, y que la utilidad marginal de X pasa de 2 a 10 y la utilidad marginal de Y pasa de 4 a 2, en tal caso la Relación Marginal de Sustitución pasaría de 2/4 (0,5) a 10/2 (5), es decir, sería

creciente a pesar de que tanto la utilidad marginal de X como la utilidad marginal de Y son decrecientes (a mayor cantidad de una mercancía, menor es su utilidad marginal; a menor cantidad de una mercancía, mayor es su utilidad marginal). Por tanto, aunque la ley de la utilidad marginal decreciente, expresada en términos cardinales, es potencialmente compatible con una Relación Marginal de Sustitución decreciente, no es ni una condición necesaria ni una condición suficiente de la misma (podemos estar interesados en diversificar el consumo aunque la utilidad marginal de algunos bienes sea creciente; o podemos estar interesados en concentrarlo aunque fuera decreciente).

Siendo así, pues, parecería que efectivamente podríamos construir una

ley de la demanda con pendiente negativa únicamente suponiendo que los agentes económicos prefieren diversificar el consumo a concentrarlo y, a su vez, que esa preferencia por la diversificación se explica por una relación marginal de sustitución decreciente. La ley de la utilidad marginal decreciente sería, pues, irrelevante. Pero hay un problema: la Relación Marginal de Sustitución decreciente es una hipótesis ad hoc. El propio John Hicks (1946, 23) la comparó con el arte de sacar conejos de la chistera y mostró su insatisfacción con tener que suponer su validez general sin poder demostrarla (Hicks 1946, 22).

En este sentido, la ley de la utilidad marginal decreciente, expresando la utilidad en términos intrínsecamente ordinales, nos permite explicar por qué las preferencias son generalmente completas, monótonas, transitivas y convexas (McCulloch y Smith 1975) sin necesidad de presuponer —sin ningún otro fundamento— una Relación Marginal de Sustitución

decreciente. Regresemos a nuestras tablas de utilidad marginal con dos bienes independientes (Tablas 1.21 y 1.22):

	UNA UNIDAD DE X	DOS UNIDADES DE X	TRES UNIDADES DE X	CUATRO UNIDADES DE X
Cero unidades de Y	a (23.º)	c (28.º)	e (31.º)	Ø (32.º)
Una unidad de Y	a (23.º)	c (28.º)	e (31.º)	Ø (32.º)
Dos unidades de Y	a (23.º)	c (28.º)	e (31.º)	Ø (32.º)
Tres unidades de Y	a (23.º)	c (28.º)	e (31.º)	Ø (32.º)
Cuatro unidades de Y	a (23.º)	c (28.º)	e (31.º)	Ø (32.º)

	CERO UNIDADES DE X	UNA UNIDAD DE X	DOS UNIDADES DE X	TRES UNIDADES DE X	CUATRO UNIDADES DE X
Una unidad de Y	b (27.º)	b (27.º)	b (27.º)	b (27.º)	b (27.º)
Dos unidades de Y	d (30.º)	d (30.º)	d (30.º)	d (30.º)	d (30.º)
Tres unidades de Y	Ø (32.º)	Ø (32.º)	Ø (32.º)	Ø (32.º)	Ø (32.º)
Cuatro unidades de Y	Ø (32.º)	Ø (32.º)	Ø (32.º)	Ø (32.º)	Ø (32.º)

Tabla 1.21

Tabla 1.22

Cualquier tendencia a demandar más unidades de un bien conforme la

disponibilidad del otro bien se van agotando es obstaculizada —y de un modo aceleradamente intenso— por la utilidad marginal decreciente. Por ejemplo, si tengo una unidad de X y cuatro unidades de Y, estaré dispuesto a dar hasta dos unidades de Y por una unidad de X (recibir 1 unidad de X a cambio de dar 2 unidades de Y), puesto que el valor marginal de una unidad de X es *c* (28o) mientras la pérdida de 2 unidades de Y tiene un valor ∅

(32o), siendo c > ∅; pero cuando tenga 2 unidades de X y 2 unidades de Y, no estaré dispuesto a dar ninguna unidad de Y por una unidad de X (recibir 1

unidad de X a cambio de dar 0 unidades de Y), puesto que una unidad de X

tendrá un valor marginal de *e* (31o) y una unidad de Y un valor

marginal de *d* (30o), siendo d > e. Asimismo, si tengo cuatro unidades de X y cero unidades de Y: en ese caso estaré dispuesto a dar dos unidades de X a

cambio de una unidad de dos unidades de Y (recibir 2 unidades de Y a cambio de dar 2 unidades de X), puesto que perder dos unidades de X

acarrea perder un valor marginal de *e* (31o) y ganar dos unidades de Y

supone ganar un valor marginal de *d* (30o), siendo d > e; pero cuando tenga 2 unidades de X y 2 unidades de Y, no estaré dispuesto a dar ninguna unidad de X por una unidad de Y (recibir 1 unidad de Y a cambio de dar 0 unidades de X), puesto que perder una unidad de X tiene un valor marginal de *c* (28o) y ganar una unidad de Y tiene un valor marginal de ∅ (32o), siendo c > ∅.

En ambos casos, la utilidad marginal de X e Y decrece conforme aumentamos su disponibilidad o, al contrario, crece conforme la reducimos (cuando aumentamos la disponibilidad de X desde 1 a 2 unidades, su valor marginal cae de 23o a 28o y, a su vez, la reducción de Y desde 4 a 2 unidades aumenta su valor marginal de 32o a 30o; adicionalmente, cuando reducimos la disponibilidad de X desde 4 a 2 unidades, su valor marginal aumenta desde 32o a 28o y el incremento de unidades de Y desde 0 a 2 reduce su valor marginal primero a 27o y después a 30o). Por tanto, la utilidad marginal decreciente en términos intrínsecamente ordinales nos permite explicar la tendencia a diversificar nuestras demandas de bienes: la ley de la utilidad marginal decreciente nos proporciona preferencias completas, monótonas, transitivas y necesariamente convexas que justifican una curva de demanda con pendiente negativa.

Por consiguiente, aunque es posible establecer una relación negativa entre cantidades demandadas y precios sin necesidad de abrazar la ley de la utilidad marginal decreciente, para hacerlo hay que adoptar hipótesis *ad hoc* sobre las preferencias subjetivas de los agentes que tienen una fundamentación bastante menos sólida que la ley de la utilidad marginal decreciente.

En todo caso, si es falsa la versión débil del argumento marxista de que la demanda de mercado no necesita presuponer ningún tipo de estructura de preferencias subjetivas (en concreto, que podemos deducir la relación negativa entre cantidades demandas y precios sin apelar a la estructura de preferencias de los agentes), entonces la versión fuerte también lo será. Pero conviene que seamos conscientes de hasta qué punto la versión fuerte de este argumento es un

despropósito, de ahí que vayamos a desarrollar algo más este contrapunto.

Para describir cuantitativamente la demanda de una mercancía

necesitamos conocer cuál es su cantidad demandada a cada uno de sus

posibles precios (o, a la inversa, cuál es el precio más alto que se está dispuesto a pagar por cada una de las cantidades demandadas). Que sepamos que la cantidad demandada de una mercancía tiene que reducirse conforme aumenta el precio (o, a la inversa, que el precio máximo dispuesto a pagar es mayor para las primeras unidades de una mercancía que para las unidades adicionales) no predetermina cuál es específicamente esa cantidad demandada para cada uno de los posibles precios de mercado (o el precio máximo para cada una de las cantidades demandadas). Por buscar una analogía: que sepamos que en algún momento a lo largo de los próximos 50

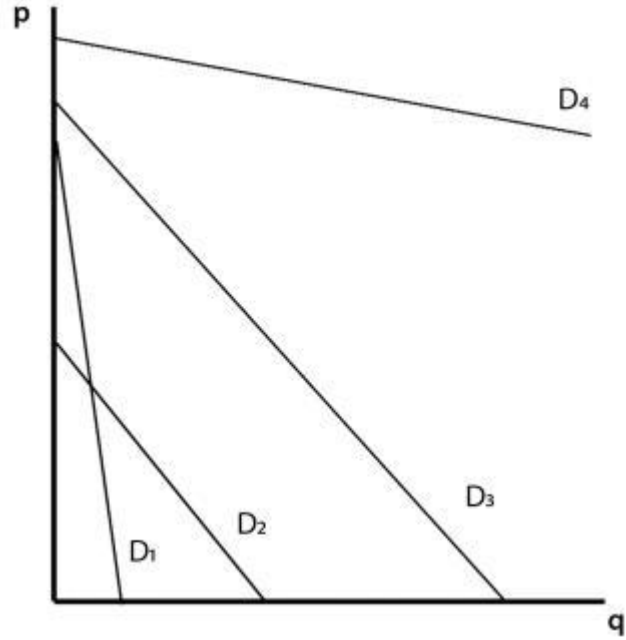
años va a llover en Madrid no equivale a que sepamos cuándo y cuánto va a llover.

Por tanto, que fuéramos capaces de determinar, al margen de cualquier

estructura de preferencias, que existe una relación negativa entre precio y cantidad demandada (apelando al efecto precio), no implica que la demanda de una mercancía esté determinada al margen de las preferencias subjetivas, puesto que no está determinado cuál es la cantidad que va a demandarse a cada precio.

En términos gráficos: aun suponiendo, del modo más simplificado posible, una relación lineal entre precios y cantidades demandadas para una mercancía (verbigracia, $Q = a - b * P$), seríamos incapaces de dibujar la demanda únicamente conociendo que existe una relación negativa entre precios y cantidades, esto es, únicamente conociendo que la recta tiene una pendiente negativa. Necesitaríamos conocer, adicionalmente, cuál es el punto de corte de la recta (el valor de a) y cuál es la magnitud de la pendiente negativa (el valor de –b). Puntos de corte y pendientes distintos arrojarán demandas muy distintas. Por ejemplo, las cuatro rectas de demanda que dibujamos en el siguiente gráfico exhiben todas ellas pendientes negativas, pero evidentemente determinarían precios y cuantidades de equilibrio muy diversas para una misma función de oferta (cantidades distintas, en cualquier caso; precios distintos, si la producción no exhibe rendimientos constantes a escala).

Gráfico 1.21



En definitiva, para cualquiera análisis económico sobre el

comportamiento de los individuos y sobre cómo este comportamiento influye sobre las relaciones de producción y distribución es imprescindible modelizar la estructura de preferencias subjetivas de esos individuos: es decir, es necesario presuponer que esas preferencias existen, que poseen una determinada estructura y que esa estructura (co)determina el

comportamiento de los individuos respecto a las relaciones productivas y distributivas que entablan. Apelar genéricamente al efecto precio no resuelve absolutamente nada dentro de la economía política, ni siquiera para establecer una relación negativa entre precios y cantidades demandadas.

n. La teoría del valor subjetivo no puede explicar la estabilidad de los precios de las mercancías en el largo plazo

Otro argumento que suele dirigirse contra la teoría del valor subjetivo es que si el precio de equilibrio de las mercancías dependiera esencialmente de las opiniones subjetivas de millones de individuos cambiantes, entonces las fluctuaciones de los precios de mercado a lo largo del tiempo deberían ser extremas en lugar de mantenerse relativamente estables. Es decir, la teoría del valor subjetivo parece

atentar contra la superficialidad de los fenómenos económicos tal como los percibimos:

[La teoría del valor subjetivo] es incapaz de explicar cómo pueden emerger, a partir del encuentro de millones de diferentes «necesidades» individuales, no sólo precios uniformes, sino precios *estables a lo largo de prolongados períodos de tiempo,* incluso

bajo condiciones perfectas de competencia libre. En lugar de explicar *constantes*, así como la evolución básica de la vida económica, la técnica «marginalista» proporciona a lo sumo una explicación sobre variaciones efímeras y a corto plazo (Mandel 1962, 715).

En esencia, esta crítica reconoce que, como mucho, la teoría del valor subjetivo podría explicar las fluctuaciones de los precios de las mercancías en el corto plazo, pero por sí sola no podría explicar la estabilidad de los precios de las mercancías en el largo plazo (Rubin [1923] 1990, 65).

Este argumento es, nuevamente erróneo, por tres razones.

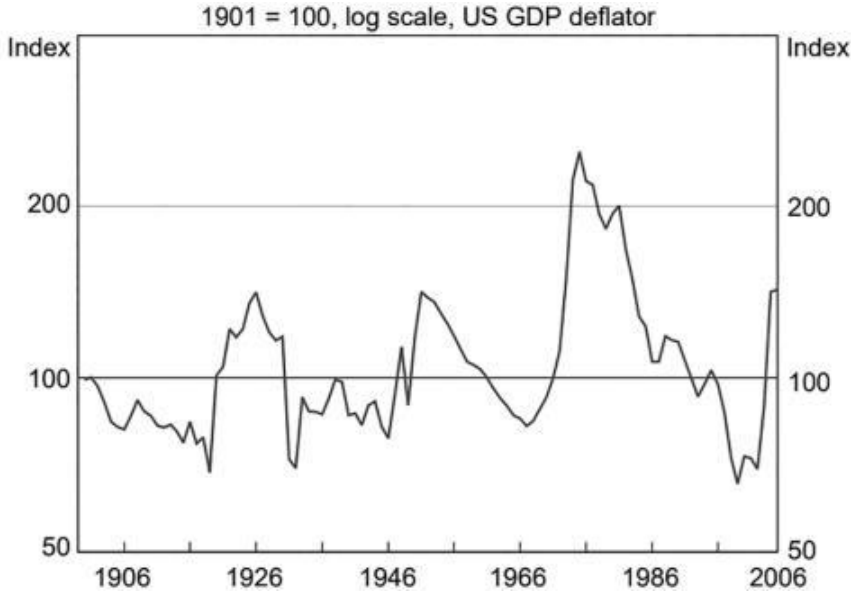
Primero, no es verdad que los precios de todas las mercancías sean tan estables a largo plazo como algunos marxistas afirman. Basta con acudir al mercado de materias primas para comprobar que las fluctuaciones de sus precios pueden ser enormemente violentas no sólo en el corto plazo, sino también durante largos períodos de tiempo (y sin una dirección clara al alza o a la baja). Por ejemplo, entre 1900 y 1920, el precio internacional del carbón (descontando la influencia de la inflación) tendió a abaratarse un 25

%; durante la siguiente década llegó a duplicarse, para volver a descender durante toda la Gran Depresión; a partir de 1945, aumentó más de un 60 %

durante la siguiente década; para descender otro 50 % entre 1955 y 1965; durante las siguientes dos décadas, llegó a incrementarse un 150 % para descender alrededor de un 75 % desde principios de los 80 hasta 2006.

Fluctuaciones similarmente acusadas (aunque no necesariamente en la misma dirección) podrían ser descritas para las restantes materias primas como el petróleo, el hierro o diversos alimentos.

Gráfico 1.22. Precio real del carbón

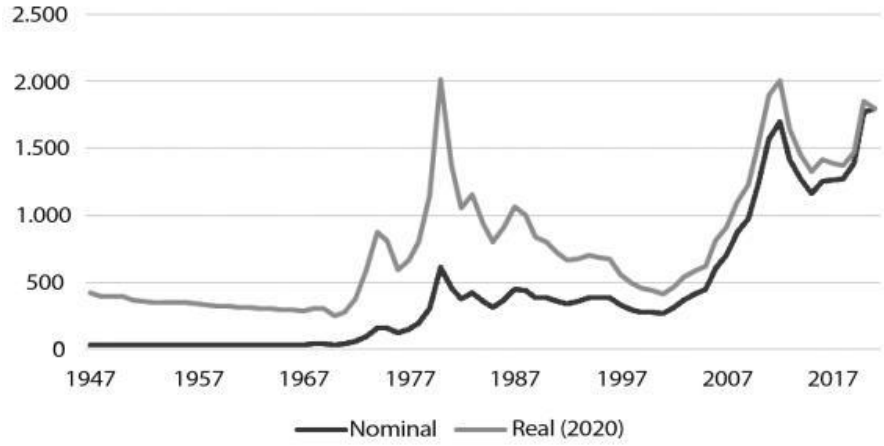


Fuente: Global Financial Data; IMF; RBA. © Reserve Bank of Australia.

Este análisis resulta especialmente revelador para el caso de una materia prima que debería tener un valor bastante estable, por cuanto Marx lo describió como el equivalente universal del valor dentro del capitalismo: el oro. Como podemos observar en el siguiente gráfico, desde los años 70

(momento en el que el oro dejó de tener cualquier vínculo con el sistema monetario estatal), el precio del oro en dólares ha fluctuado de manera muy considerable y no sólo por la depreciación del valor del dólar (si corregimos el precio del oro por la depreciación del dólar, la fluctuación del precio real del oro resulta aún más violenta). Entre 1970 y 1980, el precio real del oro se llegó a multiplicar prácticamente por 10; entre 1980 y 2002, el precio del oro tendió a reducirse hasta en un 75 % y posteriormente volvió a multiplicarse por cuatro, más adelante se redujo más de un 30 % y luego volvió a aumentar un 40 %.

Gráfico 1.23. Precio del oro en dólares



Fuente: Bureau of Labor Statistics, ICE Benchmark Administration, World Gold Council.

¿Todas esas fuertes fluctuaciones a lo largo de 50 años en el precio real del oro son meramente atribuibles a fluctuaciones en su coste de producción (en términos de horas de trabajo)? ¿Entre 1970 y 1980 se disparó el coste de producción del oro, entre 1980 y 2002 se hundió, entre 2002 y 2012 se volvió a disparar, entre 2012 y 2019 se abarató ligeramente para luego volver a incrementarse? ¿O más bien se trata de que la teoría del valor trabajo es incapaz de explicar la formación de los precios de un bien duradero como el oro (recordemos que ésa fue la quinta crítica que dirigimos contra la teoría del valor trabajo)? El oro exhibió un valor estable durante el patrón oro no sólo porque su coste de producción fuera estable, sino porque *su demanda* (monetaria) era estable: una vez que la demanda monetaria se ha desestabilizado (por cuanto el oro ha dejado de constituir la base monetaria del sistema), su precio se ha vuelto fluctuante con cierta independencia de cuál sea en cada momento su coste de producción.

Segundo, aun cuando observáramos una absoluta estabilidad en el precio de mercado de las mercancías, ello no tendría por qué resultar incompatible con la teoría del valor subjetivo: si el entorno tecnológico y las preferencias de los agentes son estables (no conocemos nuevas técnicas más eficientes de producir los bienes y, además, queremos consumir siempre los mismos bienes), entonces los precios de las mercancías también tenderán a serlo. El mercado se limitaría a reproducir indefinidamente la misma estructura de producción a una misma estructura de precios. Para que se

$$Q^s_{pan} = L^{0,2} * H^{0,8}$$

$$Q^s_{roscón} = \left(\frac{L}{2}\right)^{0,4} * H^{0,6}$$

$$P_{pan} = \frac{200}{Q^d_{pan}}$$

$$P_{roscón} = \frac{150}{Q^d_{roscón}}$$

produzcan cambios en los precios de una mercancía, es necesario que cambien las preferencias o la tecnología.

De hecho, y como ya hemos explicado, que en el mercado participen millones de personas puede ser un hecho que contribuya a estabilizar, en lugar de desestabilizar, los precios: no sólo porque, en presencia de mercados profundos, los cambios de preferencias individuales no tengan por qué afectar al precio, sino porque, en ausencia de shocks sistemáticos sobre el conjunto de la población, los cambios aleatorios de las preferencias de algunos individuos pueden compensarse con los cambios aleatorios de preferencias por parte de otros individuos (ley de los grandes números), facilitando la estabilización agregada de los precios.

Y tercero, aun cuando las preferencias de los agentes sobre muchas mercancías no fueran estables, no tendría por qué darse una enorme fluctuación en sus precios porque las preferencias codeterminan junto a la tecnología disponible los precios y esa tecnología sí puede ser estable.

Regresemos a un ejemplo que ya hemos empleado con anterioridad.

Partamos de estas dos funciones de producción de pan y de roscones y supongamos que existen 200 toneladas de harina (H) y 200 horas de trabajo (L):

Si las funciones de demanda son las siguientes:

Entonces el precio de equilibrio del pan será de 1,716 onzas de oro y el precio de equilibrio del roscón será de 2,24 onzas (a estos precios de equilibrio se maximiza la utilidad de los consumidores y se iguala la productividad marginal de la harina y del trabajo entre ambos

procesos productivos). Imaginemos que se produce un vuelco absoluto en la demanda

$$P_{pan} = \frac{325}{Q_{pan}}$$

$$P_{roscón} = \frac{25}{Q_{roscón}}$$

de ambas mercancías; en particular, se dispara la demanda de pan y se hunde la demanda de roscones, de tal forma que las funciones de demanda pasan a ser:

Pues bien, en estas condiciones, el precio de equilibrio del pan se incrementaría desde 1,716 a 1,749 y el precio de equilibrio de los roscones caería de 2,24 a 2,114: estamos hablando, por consiguiente, de fluctuaciones de precios muy modestas (un alza del 1,9 % y una caída del 5,6 %) en relación con el terremoto que se ha producido en las preferencias de los agentes. ¿Por qué? Porque la mayor parte del ajuste se ha materializado a través de una redistribución de factores productivos desde la industria de los roscones a la industria del pan para reducir la producción del primero (que pasa de 66,9 toneladas a 11,8 toneladas) e incrementar la del segundo (que pasa de 116,5 toneladas a 185,8 toneladas) buscando en todo momento que la productividad de ambos factores productivos fuera la misma en cada uno de los procesos de producción. Y la productividad de los factores no ha variado de manera dramática por el hecho de redistribuirlos entre industrias que exhiben rendimientos constantes a escala. En otras palabras, en las condiciones ideales que describe el marxismo (coste marginal constante), la estructura de la oferta sí puede contrarrestar las fuertes fluctuaciones de la demanda en la estructura de precios, pero ni siquiera en esas condiciones ideales la oferta puede determinar en solitario el precio de equilibrio en varios mercados.

En definitiva, ni los precios de todas las mercancías son estables, ni todas las mercancías se ubican en un entorno (tecnológico y de preferencias) fluctuante que vuelva inestables sus precios, ni todas las mercancías que se ubican en un entorno de preferencias fluctuantes tienen por qué exhibir precios significativamente fluctuantes en caso de que el coste marginal de producción sea relativamente constante.

o. La evidencia empírica corrobora la teoría del valor trabajo

Por último, los marxistas (o algunos marxistas, puesto que no todos lo

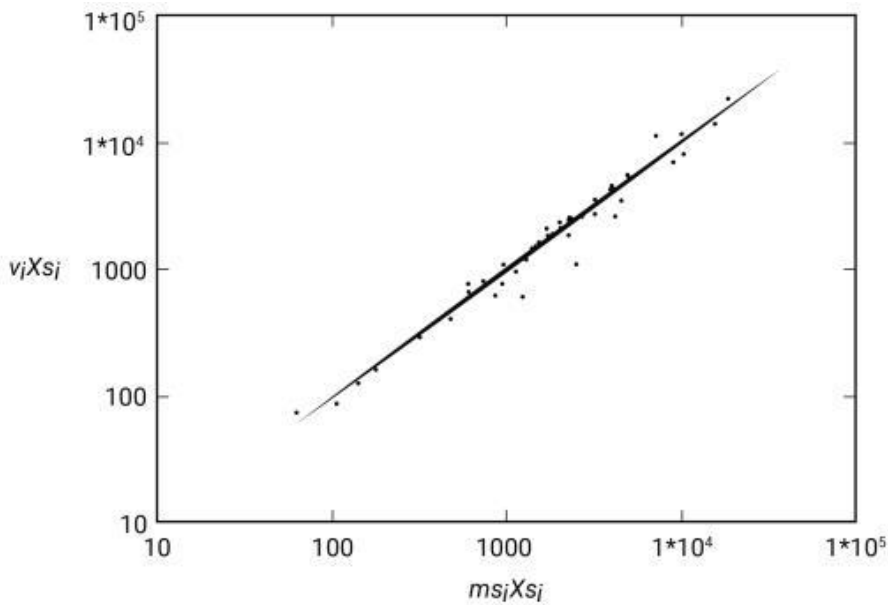
aceptan como argumento válido, según mostraremos a continuación) también creen haber demostrado empíricamente la validez de la teoría del valor trabajo. Así, autores como Ochoa (1989), Cockshott y Cottrell (1997) o Shaikh (1998) dicen haber encontrado una muy estrecha correlación entre los precios de mercado de las distintas mercancías y lo que ellos denominan

«precios directos», siendo esos precios directos una expresión monetaria de los valores-trabajo de las mercancías. Por consiguiente, si eso fuera así, si los precios directos fueran expresiones monetarias de los valores y si los precios de mercado guardaran una correlación muy intensa con los precios directos, entonces también guardarían una correlación muy intensa con los valores.

Más formalmente: si el precio de una mercancía es p = A * p + r * [A +

K] * p + w * L, donde p es un vector columna con los precios de las mercancías (inputs y outputs), r es un escalar con una tasa uniforme de ganancia, A es una matriz nxn con los distintos inputs empleados por unidad de output, K es una matriz cuadrada con los distintos bienes de capital fijos empleados por unidad de output, w es un escalar con un salario uniforme por unidad de trabajo y L es un vector columna con las horas de trabajo simple por unidad de output, entonces estamos haciendo depender el precio de cada mercancía de su coste salarial (w * L), de la ganancia sobre el capital adelantado (r * [A + K] * p) y del coste de los inputs empleados (A * p). Si definimos los precios directos como el precio de cada mercancía en caso de que la tasa de ganancia fuera del 0 % (r = 0%), entonces los precios directos vendrán determinados por la masa salarial desembolsada directa e indirectamente en la producción de cada mercancía, puesto que el precio de los inputs también vendrá únicamente determinado por esa masa salarial. Es decir, que el precio directo (d) será d = A * d + w * L. Nótese, pues, que los precios directos son proporcionales al valor-trabajo de cada mercancía (λ), dado que el valor-trabajo sería aquel precio directo cuyo salario por unidad de trabajo es igual a 1 (W = 1), de tal manera que: λ = A * λ + L o, mediante la inversa de Leontief, λ=(I-A)-1 * L (Díaz y Osuna 2007), es decir, el valor de una mercancía será proporcional al tiempo de trabajo necesario para fabricarla.

Así pues, la hipótesis que se pretenden contrastar los economistas marxistas es la existencia de una muy estrecha correlación entre el vector de precios p (el conjunto de precios de mercado en una economía) y el vector



de precios d (los precios directos determinados únicamente por su contenido salarial): y cuando analizan el caso de la economía estadounidense en 1972

(Shaikh 1998) o en 1987 (Cockshott y Cottrell 1997), hallan una altísima correlación, superior al 98 %. Por ejemplo, Shaikh 1998 representa gráficamente el valor en logaritmos de los precios de mercado (msiXsi) y de los precios directos (viXsi) y la cercanía entre ambos es enorme:

Gráfico 1.24

¿Ha quedado, por tanto, definitivamente demostrada la teoría del valor trabajo? No.

Primero, si en lugar de estudiar la correlación entre precios de mercado y precios directos en las diversas industrias de un solo país y para un único período de tiempo (datos de corte transversal), estudiamos esa correlación en las diversas industrias de diversos países a lo largo de los años (a través de datos de panel) entonces la correlación desaparece. En particular, Vaona (2014), usando un método de estimación de valores distinto al de Shaikh o Cockshott y Cottrell, analiza distintos países de la OCDE (Austria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Italia, Noruega, Eslovenia y Suecia) en distintos períodos que oscilan entre 1970 y 2009 y rechaza la hipótesis de que los precios directos determinen los precios de mercado con un nivel de significación del 5 %. También

Vaona (2015) pone de manifiesto

que las diferencias entre los precios de mercado y los precios directos o los procesos de producción (que podrían explicarse por fluctuaciones transitorias en la demanda de una mercancía hasta que el mercado regrese al equilibrio) no tienden a estrecharse hasta finalmente desaparecer con el paso del tiempo, sino que, en el mejor de los casos, tardan cinco años en reducirse a la mitad (no un período precisamente corto) y, en muchos casos, jamás llegan a desaparecer. En un sentido aparentemente contradictorio a los resultados anteriores, Işıkara y Mokre (2022) con datos de panel en 42 países a lo largo de 15 años sí dicen haber hallado que los precios directos sirven para explicar los precios de mercado, pero en realidad sus resultados muestran unas desviaciones promedio entre precio de mercado y precios directos de entre el 10 % y el 41 %, con un promedio del 18 %: es decir, muy lejos de la desviación media del 2 % que se hallaba en los datos de corte transversal, lo que pone en duda que podamos decir que los valores explican los precios de mercado (obviamente, si los valores son en parte costes salariales y los costes salariales son uno de los principales costes de cualquier industria, habrá una cierta relación entre precios y costes salariales, pero una desviación promedio de casi el 20 % indica que existen otros factores relevantes en juego, amén de no establecer la relación de la causalidad: si los precios dependen de los salarios o los salarios de los precios).

Segundo, la correlación entre precios de mercado y precios directos que observamos en los datos de corte transversal puede deberse a deficiencias de los propios datos; en este caso particular, a su escaso nivel de desagregación.

Y es que los precios de mercado por mercancía, así como los coeficientes de transformación de inputs en outputs o los salarios por hora, son extraídos de Contabilidad Nacional y, más en particular, de las Tablas Input-Output. Pero las Tablas Intput-Output presentan niveles de desagregación tremendamente insuficientes para calcular los precios de mercado y los precios directos de cada una de las mercancías existentes en nuestra economía. Por ejemplo, Ochoa (1989) y Shaihk (1998) utilizan Tablas Input-Output que únicamente cuentan con 71 industrias, a saber, es como si únicamente contara con 71

mercancías *dentro de una economía moderna*. De hecho, es significativo que cuando Işıkara y Mokre (2022) utilizan únicamente 53 industrias, la desviación promedio entre precios directos y precios de mercado es del 18

%, pero cuando usan datos más desagregados (hasta 396 industrias), la desviación promedio se eleva desde el 18 % al 28,5 %.

En otras palabras, todos estos autores pretenden establecer una correlación entre los precios de mercado y los precios directos de los centenares de miles de mercancías heterogéneas presentes en cualquier economía moderna a partir de menos de un centenar de precios agregados (salvo Işıkara y Mokre que llegan a utilizar 396). Y hacerlo de ese modo acarrea un importante problema (Screpanti 2015): todos los millares de mercancías incluidas en cada una de esas 53 o 71 categorías se agrupan multiplicándolas por sus precios de mercado. Por ejemplo, una categoría de las Tablas Input-Output puede ser «productos de la agricultura, la ganadería y la caza, y servicios relacionados con los mismos»: para que esa categoría arroje un único valor monetario (a partir de mercancías tan heterogéneas como vacuno, ovino, caprino, porcino, aves, conejos, leche, huevos, lana, cereales, leguminosas, patatas, cítricos, frutas frescas, frutas secas, hortalizas, vino, mosto, aceite, semillas, flores o plantas ornamentales), se multiplica cada una de las muy heterogéneas mercancías de esa categoría por su precio de mercado (cada producto vacuno, ovino, caprino… por su precio de mercado) y se agregan los resultados para conformar el valor monetario del producto agregado de la categoría «productos de la agricultura, la ganadería y la caza, y servicios relacionados con los mismos».

Posteriormente, para calcular los coeficientes técnicos de producción entre industrias (por ejemplo, cuántos productos agrícolas y ganaderos se consumen en la producción de la industria textil), se mide la participación de cada industria en las restantes: eso conforma la matriz A que determina tanto los precios de mercado como los precios directos $d = A * d + w * L$. Ahora bien, si esa matriz A se calcula a partir del producto agregado de cada rama industrial, el cual a su vez se ha calculado merced a los precios de mercado de las múltiples mercancías heterogéneas que componen esa rama industrial, entonces los precios de mercado contribuyen a determinar los precios directos y, por tanto, es totalmente lógico que exista correlación entre precios de mercado y precios directos: en gran medida no se está midiendo la correlación entre precios de mercado y precios directos… sino entre precios de mercado y precios de mercado (Bichler y Nitzan 2009, 96).

Este problema se agrava, además, por el hecho de que las horas de trabajo (L) *tampoco* son homogéneas y, por tanto, cuando calculamos los precios directos como $d = A * d + w * L$, se hace necesario convertir las distintas horas de trabajo heterogéneo (trabajo concreto) en horas de trabajo homogéneo (trabajo abstracto). ¿Cómo se

homogeneizan las horas de trabajo

de trabajadores diferentes (unos más productivos, otros menos productivos)?

Modificando el número de horas trabajadas por cada trabajador en función del diferencial salarial de ese trabajador con respecto al salario base de la economía: en realidad, y debido al excesivo nivel de agregación estadístico, se trata más bien del diferencial entre el salario promedio en una industria y el salario base de la economía. Por ejemplo, si en la industria A se trabajan 100 horas y la masa salarial es de 1.000 onzas, entonces el salario por hora será de 10 onzas; si en la industria B se trabajan 100 horas y la masa salarial es de 100 onzas, entonces el salario por hora será de 1 onza. Para poder considerar que todas las horas de trabajo generan un mismo valor por hora, se supondrá que en la industria A se trabajan no 100 sino 1.000 horas, reduciendo el salario por hora a 1 onza (Ochoa 1989; Cockshott y Cottrell 1997). En la medida en que los salarios de una industria estén influidos por los precios de mercado de los heterogéneos productos de esa industria, entonces nuevamente los precios directos se verán influidos por los precios de mercado, puesto que los salarios influirán sobre L y L sobre los precios directos ($d = A * d + w * L$). En este sentido, cuando Trigg (2002) no convierte las horas de trabajo heterogéneo en horas de trabajo homogéneo a partir de los diferenciales salariales, la correlación entre precios directos y precios de mercado desaparece.

Y tercero, aun cuando tuviéramos datos suficientemente desagregados y

existiera correlación entre precios de mercado y precios directos, cabría perfectamente la posibilidad de que se tratara de una correlación espuria. Por correlación espuria cabe entender aquella estrecha relación entre dos variables que se debe al mero azar o a la influencia de una tercera variable que afecta a ambas: es decir, no existe relación de causalidad entre ambas variables por mucho que evolucionen de manera pareja. Si la correlación entre los precios directos y los precios de mercado fuera espuria, entonces no sería cierto que los valores laborales causan los precios de mercado. En este sentido, el economista marxista Andrew Kliman (2002) ha rechazado las demostraciones de Cockshott y Cottrell (1997) o Shaikh (1998) alegando que son el resultado de correlaciones espurias.

El argumento de Kliman es el siguiente: como ya hemos explicado, la

correlación entre los precios de mercado y los precios directos no se establece para cada mercancía individualmente considerada, sino para un conjunto agregado de mercancías dentro de una misma industria tal como viene definida en las Tablas Input-Output. En la práctica, por tanto, la

correlación se establece entre ingresos por industria y masa salarial por industria: es decir, en lugar de analizar la correlación entre el vector de precios p y el vector de precios d, se analiza entre el producto de vectores p

* q y el producto de vectores d * q. Pero ahí es donde Kliman cree detectar una correlación espuria: como las industrias grandes tendrán más ingresos y, a la vez, emplearán más mano de obra, ingresos y masa salarial aparecerán como correlacionados por la influencia que ejerce el tamaño de la industria.

Dicho de otro modo, al detectar una correlación entre p * q y d * q, la correlación no se da tanto entre p y d, sino entre q y q.15 Así, cuando Kliman analiza las correlaciones anteriores controlando por diversas mediciones del tamaño de la industria (aproximadas a través de los costes agregados de cada industria), la correlación entre precios directos y precios de mercado desaparece por entero.

La crítica de Kliman, sin embargo, no convence a Cockshott, Cottrell y Baeza (2014) por dos razones: una procedimental y otra más de fondo.

Procedimentalmente, Cockshott rechaza utilizar los costes agregados de cada industria como variable de control dado que los costes agregados no son una variable de confusión (una variable que influye independientemente tanto en los precios de mercado como en los precios directos), sino una variable mediadora de la variable independiente sobre la variable dependiente (los precios directos ejercen su influencia en los precios de mercado *en parte* a través del coste de los inputs). Por tanto, controlar por los costes agregados destruye la relación de casualidad que postula la teoría del valor trabajo, de modo que es lógico que la correlación desaparezca. El motivo de fondo que alega Cockshott es, sin embargo, más general: a su juicio, es imposible encontrar una tercera variable cuantificable (más allá del tamaño de la industria) que verdaderamente influya de manera independiente y simultánea sobre los precios directos y sobre los precios de mercado, y que, en suma, pueda generar esa susodicha correlación espuria (Cockshott, Cottrell y Baeza 2014). En la medida en que no disponemos de datos suficientemente desagregados como para individualizar cada unidad producida (pues, además, en muchos

casos la unidad sería arbitraria: ¿la producción unitaria, y el precio unitario, del arroz debemos medirla en gramos, kilos o toneladas?)[16] y en la medida en que no existe una tercera variable independiente que, estando relacionada con la escala de producción, determine simultáneamente precios de mercado y precios directos, la

correlación detectada entre estas dos variables no sería realmente espuria y habría que aceptarla como provisionalmente correcta.

Ahora bien, la correlación puede seguir siendo espuria aun cuando no

se dé por las escalas de producción de los precios de mercado y los precios directos, sino entre los propios precios de mercado y los propios precios directos. Al cabo, el tercer elemento que puede influir tanto sobre los precios de mercado como sobre los precios directos podría ser la utilidad marginal en su forma de predisposición máxima al pago por una mercancía. A saber, aun cuando hubiese una relación entre el precio de mercado de las mercancías y la cantidad de horas de trabajo necesaria para producirlas, esa relación podría estar simultáneamente determinada por la utilidad marginal.

En particular, en equilibrio, la utilidad marginal de una mercancía es igual a su coste marginal de producción, de modo que si todos los trabajadores fueran homogéneos y no hubiese barrera de entrada en ningún sector, entonces podríamos expresar ese coste marginal de producción en horas de trabajo homogéneo (abstracto) que se equipararían a la utilidad marginal de la mercancía. Así, si una mercancía fuera muy útil y muy costosa (esto es, requiriera directa o indirectamente muchas horas de trabajo), entonces su precio y su coste serían *ambos* elevados; si una mercancía fuera muy poco útil y muy poco costosa, su precio y su coste serían ambos reducidos; si una mercancía fuera muy útil y muy poco costosa, su producción tendería a incrementarse hasta que su utilidad marginal se equiparara con su coste marginal de producción (pudiendo este último a su vez incrementarse o reducirse en caso de rendimientos decrecientes a escala), de modo que precio y coste acabarían convergiendo; y si una mercancía fuera muy poco útil y muy costosa, simplemente esa mercancía no sería producida y, por tanto, carecería de precio de mercado y de coste de producción como tal. Por consiguiente, la cantidad de horas de trabajo homogéneas (como proxy del coste total) podría perfectamente estar correlacionada con su precio a través de la utilidad marginal. [17] Por supuesto, los trabajadores no son todos homogéneos, pero si se los trata como homogéneos ajustando la cantidad de horas trabajadas en función de los diferenciales salariales, entonces el efecto sería el mismo: más utilidad marginal en una

industria, mayores salarios y esos mayores salarios figurarían como en el análisis econométrico como mayores horas trabajadas.

Por consiguiente, al analizar la correlación entre p * q y d * q, el problema ya no reside solamente en la posible correlación espuria entre q y q, sino que

$$Q_X^d = \frac{1}{2}\frac{\sum_{i=1}^{n} m_i}{P_x}$$

$$Q_Y^d = \frac{1}{2}\frac{\sum_{i=1}^{n} m_i}{P_y}$$

puede haber una correlación entre p y q a través de la influencia de la utilidad marginal sobre ambas.

Podemos ilustrar este tercer problema partiendo de un ejemplo en el que, en principio, la teoría del valor trabajo debería cumplirse y validarse de manera incontrovertible: una economía con dos mercancías cuyo único factor para producirlas es el trabajo y donde todas las horas de trabajo son homogéneas.

Así, imaginemos una economía con n agentes económicos que

comparten la siguiente función de utilidad por los bienes X e Y:

$U_i(x_i, y_i) = x_i y_i$

Cada uno de esos agentes económicos se enfrenta a la restricción presupuestaria:

$P_x x_i + P_y y_i \leq m_i$

De modo que las funciones agregadas de demanda para cada uno de ambos bienes serán:

Supongamos adicionalmente que los ingresos de cada agente

económico dependen de la cantidad de horas de trabajo dedicadas a fabricar cada uno de los bienes y del salario por hora. A saber: m = Lx * wx + Ly *

wy. Si, asimismo, la producción de cada uno de ambos bienes sólo requiere del factor trabajo en la proporción de dos horas de trabajo para fabricar una unidad de X y cuatro horas de trabajo para producir una unidad de Y:

$Lx = 2 * Qx$

$Ly = 4 * Qy$

Tendremos unas funciones agregadas de oferta tal que:

$$Q_x^s = \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{x,i}}{2}$$

$$Q_y^s = \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{y,i}}{4}$$

$$\lambda_x = w * \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{x,i}}{Q_x}$$

$$\lambda_y = w * \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{y,i}}{Q_y}$$

$$P_x = \frac{\sum_{i=1}^{n} m_i}{\sum_{i=1}^{n} L_{x,i}}$$

$$P_y = 2\frac{\sum_{i=1}^{n} m_i}{\sum_{i=1}^{n} L_{y,i}}$$

A su vez, el precio directo de cada una de las mercancías será simplemente el coste unitario de producción, el cual lo obtendremos dividiendo el coste laboral dedicado a fabricar cada una de estas mercancías entre la cantidad de mercancías fabricadas (bajo la hipótesis de que los salarios son iguales en ambos sectores, es decir, $wx = wY = w$):

Igualando oferta y demanda llegaremos a que los precios son:

Si normalizamos los salarios a 1 (lo que nos permitiría calcular directamente los valores de las mercancías, esto es, calcular el número de horas de trabajo por mercancía), tendremos que los precios de mercado y los precios directos (y los valores) serán iguales a:

$$P_x = 1 + \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{y,i}}{\sum_{i=1}^{n} L_{x,i}}$$

$$P_y = 2\left(1 + \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{x,i}}{\sum_{i=1}^{n} L_{y,i}}\right)$$

$$\lambda_x = \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{x,i}}{Q_x}$$

$$\lambda_y = \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{y,i}}{y}$$

Nótese que los precios de mercado y los precios directos no coincidirán para cualquier distribución de las horas de trabajo entre sectores. Por ejemplo, si la economía cuenta con 100 horas de trabajo y 90 se destinan a fabricar X mientras que sólo 10 se destinan a fabricar Y, entonces se producirán 45 unidades de X a un precio de mercado de 1,11 mientras que sólo se fabricarán 2,5 unidades de Y a un precio de mercado de 20. El precio de mercado de Y será 18 veces superior al de X. Sin embargo, esta misma relación no se dará con los precios directos: el precio directo de X será de 2

y el precio directo de Y será de 4, de modo que Y sólo será dos veces mayor que X. Por consiguiente, en este supuesto no habría correlación entre precios de mercado y precios directos, de modo que la teoría del valor trabajo no se vería verificada.

Ahora bien, destinar el 90 % de las horas de trabajo a fabricar X y el 10

% de horas a fabricar Y no maximizaría la función de utilidad de los agentes.

A la postre, la contribución marginal de una hora de trabajo destinada a producir unidades de X cuando la producción es de X = 45, Y = 2,5, sería de 0,059, mientras que la contribución marginal de una hora de trabajo destinada a producir Y sería de 1,06: por tanto, los agentes económicos mejorarían su bienestar reduciendo las horas de trabajo destinadas a X para incrementarlas en Y. ¿Hasta cuándo? La maximización del bienestar de los agentes se lograría destinando el 50 % de las horas de trabajo a fabricar cada una de las mercancías, de tal manera que, con 100 horas de trabajo, se produzcan 25 unidades de X a un precio de mercado de 2 y, a su vez, 12,5

unidades de Y a un precio de mercado de 4. En ese caso, pues, precios de mercado y precios directos sí coincidirían (puesto que los precios directos seguirían siendo $\lambda x = 2$, $\lambda y = 4$). Por consiguiente, si sólo cuando los precios de mercado convergen con los precios directos se maximiza la utilidad de los

$$Q_x^s = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} L_{x,i}}{2}\right)^{1,2}$$

$$Q_y^s = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} L_{y,i}}{4}\right)^{1,1}$$

$$P_x = 2^{0,2} \frac{\sum_{i=1}^{n} m_i}{(\sum_{i=1}^{n} L_{x,i})^{1,2}}$$

$$P_y = 2^{1,2} \frac{\sum_{i=1}^{n} m_i}{(\sum_{i=1}^{n} L_{y,i})^{1,1}}$$

$$\lambda_x = \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{x,i}}{Q_x}$$

$$\lambda_y = \frac{\sum_{i=1}^{n} L_{y,i}}{Q_y}$$

agentes, tanto cabría interpretar como que los precios de mercado han convergido hasta equipararse a sus costes laborales como que han sido los ajustes de la demanda, basados en la utilidad marginal de cada mercancía, los que han terminado arrojando la igualdad entre precios de mercado y costes laborales.

Con rendimientos constantes a escala, la interpretación de este fenómeno podría permanecer en la ambigüedad, pero cuando introducimos economías crecientes o decrecientes a escala, entonces la utilidad domina la explicación. Supongamos que seguimos dentro del ejemplo anterior pero con una diferencia: la producción de la mercancía X exhibe rendimientos crecientes a escala, a saber, cuantas más horas de trabajo dedicados a la producción de X, más productivos nos volvemos fabricando X. Supongamos que las funciones de oferta son las siguientes:

En tal caso, precios de mercado y precios directos pasarían a ser:

Con lo cual, ni el precio directo de X ni el precio directo de Y son constantes y, por tanto, no pueden actuar como centro gravitacional para los precios de mercado al margen de cuál sea la estructura de preferencias subjetivas. Por ejemplo, si destinamos 90 horas de trabajo a X y 10 horas de trabajo a Y, el precio directo de X será 0,93 y el precio directo de Y será

3,65. En cambio, si los agentes económicos destinan 50 horas de trabajo a X

y 50 horas a Y, el precio directo de X será de 1,05 y el de Y será de 3,1.

Cualquiera de estas combinaciones de precios directos podría darse en equilibrio dependiendo de cuáles sean las preferencias de los agentes económicos: por ejemplo, si la utilidad de los agentes económicos se maximiza con 96,35 unidades de X y 2,37 unidades de Y (esto es, destinando 90 trabajadores a producir X y 10 a producir Y), entonces los precios directos serán $\lambda x = 0,93$ y $\lambda y = 3,65$, pero los precios de mercado, aquéllos a los que realmente se venderán las mercancías, serán $Px = 0,51$ y $Py = 18,24$; en cambio, si la utilidad de los agentes económicos se maximiza con 47,6 unidades de X y con 16,1 unidades de Y (esto es, destinando 50

trabajadores a producir X y 50 a producir Y), entonces los precios directos y los precios de mercado serán en ambos casos $Px = 1,05$ y $Py = 3,1$. Por tanto, claramente la utilidad marginal manda y sólo cuando coincide con los precios directos, éstos aparentemente determinan el precio de equilibrio.

Dicho de otro modo, aun en los casos en los que la correlación fuera perfecta —igualdad entre precios de mercado y precios directos—, seguiría siendo la utilidad marginal la que determina precios de mercado y precios directos: por un lado, la utilidad marginal influye sobre los precios de mercado, pues la demanda de una mercancía seguirá incrementándose hasta que la utilidad marginal de la misma sea inferior al coste de oportunidad que representa su precio de mercado; por otro, la utilidad marginal influye sobre los precios directos, pues siempre que la utilidad marginal supere el coste de producción de la mercancía, su oferta se incrementará y ello afectará al tiempo de trabajo socialmente necesario por mercancía. Tanto demanda como oferta, tanto precio de mercado como precio directo, se estabilizarán cuando se equiparen con la utilidad marginal. Por tanto es la utilidad marginal la que influye simultáneamente en ambas magnitudes.

En definitiva, las presuntas demostraciones empíricas de la teoría del valor trabajo sólo muestran correlaciones entre los precios de mercado y los costes laborales de las mercancías, pero ello no basta ni mucho menos para demostrar la teoría del valor trabajo: cuando utilizamos datos de diversos países y varios años, las correlaciones desaparecen; y la correlación que puede subsistir para algunos años y algunos países es explicable por la interferencia que ejercen los precios de mercado en los datos excesivamente agregados que se utilizan para establecer la correlación y también por la presencia de una correlación espuria entre precios de mercado y precios

directos a través de la influencia que sobre ambos ejerce la utilidad marginal.

En cambio, recordemos que la teoría del valor subjetivo, expresada a través de la interacción competitiva de compradores y vendedores, sí ha recibido el apoyo empírico de centenares de experimentos controlados (Smith 1962; Lin *et alii* 2020).

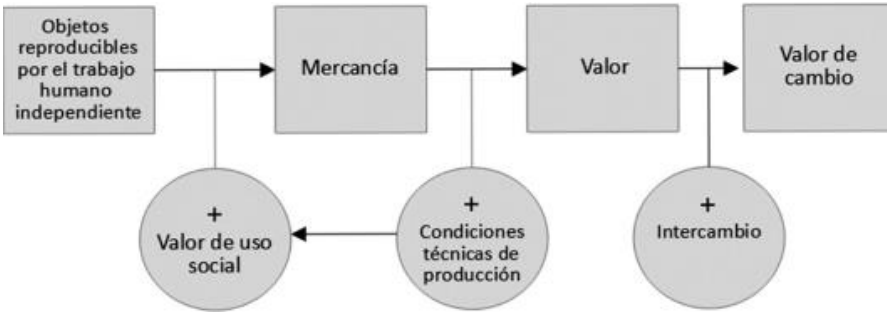
1.3.3. Conclusión

Ninguna de las quince críticas marxistas contra la teoría del valor subjetivo logra socavar su realismo, generalidad y capacidad explicativa. En cambio, las seis críticas que hemos dirigido contra la teoría del valor trabajo sí restringen su potencial validez a un ámbito minúsculo y económicamente irrelevante frente a la teoría del valor subjetivo. Por consiguiente, la proposición r (las mercancías se intercambian según sus valores-trabajo) no refleja la realidad económica de una sociedad: es decir, se trata de una proposición que no sólo no es necesariamente cierta (cosa que ya habíamos probado al demostrar la invalidez de la proposición p y de la proposición q), sino que es falsa.

1.4. Conclusión: la teoría del valor trabajo frente a la teoría del valor subjetivo

De manera esquemática, la teoría del valor trabajo de Marx puede resumirse del siguiente modo: las mercancías son objetos útiles para terceros que pueden ser reproducidos mediante el trabajo humano independiente; el valor de las mercancías (tiempo de trabajo socialmente necesario) determina su valor de cambio (precio de equilibrio). El valor de las mercancías dependerá de las condiciones técnicas (o materiales) de producción existentes dentro de una sociedad, las cuales a su vez también determinarán (o tendrán una influencia muy poderosa sobre) las necesidades de los individuos.

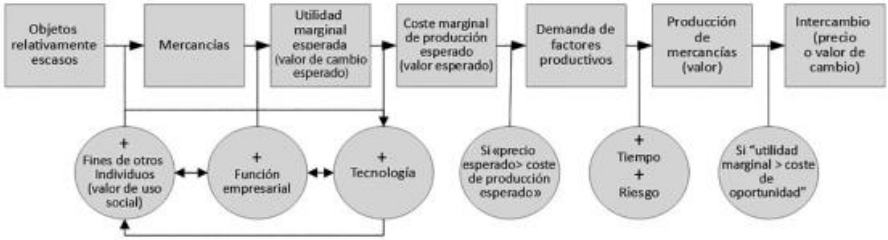
Figura 1.7



Por el contrario, la teoría del valor subjetivo sostiene que todo objeto relativamente escaso que sirva para satisfacer los fines de otros individuos constituye una mercancía (no sólo los objetos reproducibles mediante el trabajo humano). Si alguien, haciendo uso de su perspicacia empresarial (Kirzner 1973, 34), estima que, por un lado, otras personas están dispuestos a ofrecer algo a cambio de una mercancía (valor de cambio esperado o precio esperado) y, por otro, haciendo también uso de su conocimiento sobre la tecnología disponible o incluso promoviendo él mismo cambios en las técnicas productivas, estima que es capaz de producir ese bien económico a un coste marginal de producción (el equivalente al «valor» marxista) inferior al precio que los consumidores están dispuestos a pagar por él, entonces esa persona se lanzará a producir la mercancía siempre que la diferencia entre el precio esperado y el coste de producción le compense suficientemente su actividad. Si eso es así, ese *empresario* tratará de producir la mercancía demandando factores productivos en el mercado, los cuales, tras un período de tiempo e incertidumbre, acaso logren crear unidades de esa mercancía —a un coste de producción que no tiene por qué coincidir con la estimación inicial del empresario— para ser vendidas a los consumidores. Si los consumidores aprecian que la utilidad marginal de esas unidades supera su coste de oportunidad de adquirirlas, las comprarán y, al hacerlo, determinarán el precio de venta —que no tiene por qué coincidir con la estimación inicial del empresario—, esto es, el valor de cambio (en términos más generales, sea o no contra dinero). En la medida en que, además, la utilidad marginal ex post del consumidor sea igual al coste de producción ex post de la mercancía estaremos ante un valor de cambio de equilibrio.

Adicionalmente, y al igual que sucede con la teoría del valor trabajo, la teoría del valor subjetivo reconoce que la tecnología (o más en general las condiciones materiales de producción) influyen sobre los fines de los individuos, pero, a diferencia de lo que ocurre con la

teoría del valor trabajo,



también reconoce que los fines de los individuos no están únicamente determinados por la tecnología y que, de hecho, esos mismos fines también influyen sobre la tecnología (por ejemplo, los fines vitales de los individuos determinan en parte su carrera profesional, de tal manera que un mayor o menor número de ingenieros o científicos condicionarán el curso del progreso técnico); a su vez, la función empresarial podrá influir sobre los fines de los individuos (por ejemplo, mediante la persuasión de que las personas *necesitan* mercancías que ni siquiera se habían planteado adquirir) pero también los fines de los individuos influyen sobre la función empresarial (no sólo en el sentido de que muchos empresarios intentan anticipar y conocer los fines de los individuos, sino porque las preferencias individuales también determinan hasta qué punto algunos individuos ejercen la función empresarial en el mercado).

Figura 1.8

Como decimos, ambas teorías del valor podrían ser potencialmente válidas prima facie, pues en equilibrio el precio es igual al coste marginal.

Pero existen dos motivos para preferir la teoría del valor subjetivo por encima de la teoría del valor trabajo.

Por un lado, ya hemos expuesto que la teoría del valor subjetivo es una teoría mucho más general que la teoría del valor trabajo y que requiere de hipótesis mucho menos simplificadoras e irreales: la teoría del valor subjetivo puede explicar la formación de los precios de equilibrio de las mercancías reproducibles (al igual que, aparentemente, la teoría del valor trabajo) pero también los de las mercancías no reproducibles (algo que la teoría del valor trabajo no es capaz de explicar sin recurrir precisamente… ¡a la teoría del valor subjetivo!); a su vez, no necesita presuponer la existencia de rendimientos constantes a escala, la inexistencia de producción conjunta, la inexistencia de bienes duraderos, el igual acceso a la

información de los

productores o la indiferencia de los individuos frente al tiempo, al riesgo o a la actividad productiva. Por tanto, a igualdad de circunstancias, la teoría más general y más realista debería ser preferida sobre la más particular y menos realista.

Por otro, porque la teoría del valor subjetivo posee prioridad lógica sobre la teoría del valor trabajo. Sin trabajo y con utilidad, podría seguir habiendo precios sobre aquellos objetos (no reproducibles mediante el trabajo humano) que adoptaran la forma de mercancía porque seguiría habiendo demanda y oferta. Pero con trabajo y sin utilidad, no habría precios de ningún tipo porque habría oferta pero no demanda. La teoría del valor trabajo necesita presuponer una cierta estructura de preferencias para revestir a los objetos reproducibles mediante el trabajo humano independiente con la forma de mercancías: pues sólo aquellos objetos que sean valores de uso sociales, es decir, sólo aquellos que sean *útiles* para terceros llegan a ser mercancías. En cambio, la teoría del valor subjetivo no necesita presuponer que los objetos intercambiados hayan sido fabricados mediante trabajo humano. La teoría del valor subjetivo, pues, antecede lógicamente a la teoría del valor trabajo: la segunda presupone a la primera aunque ese contenido real (cómo las preferencias subjetivas de los individuos determinan las relaciones de producción y distribución) quede oculto detrás de la capa más superficial de las explicaciones de la teoría del valor trabajo. Esto es algo que ni siquiera el marxismo niega, aunque con las pertinentes acotaciones que bloqueen la extracción de las necesarias implicaciones. Así, Bukharin ([1919] 1927, 64): «Para Marx, la utilidad es sólo la *condición* para el origen del valor, pero no determina la magnitud del valor». O Guerrero Jiménez (2006, 14): «Para la teoría del valor trabajo, la utilidad es un presupuesto imprescindible de los mercados y de la producción —sólo se dedicará trabajo social a producir aquello que es útil—, pero es un simple presupuesto cualitativo».

El economista austriaco Eugen Böhm-Bawerk ([1892] 2002) escogió la

siguiente analogía para explicar la auténtica relación causal entre utilidad, precio y costes de producción, que resulta del todo aplicable para la relación utilidad, precio y valor-trabajo:

Imaginemos una locomotora que tira de un cierto número de vagones, pongamos cuatro vagones. ¿Cuál es la razón por la que se desplaza el primero de sus vagones y cuál es la causa que explica su velocidad?

Diría que todo lector responderá lo siguiente sin dudarlo: la razón por la que se desplaza el primer vagón y la causa que explica su velocidad es la locomotora y la velocidad de la locomotora. El vagón se desplaza porque

la locomotora se desplaza: y se desplaza más o menos rápido en función y por causa de que la locomotora se mueva más o menos rápido. ¿Y por qué se desplaza el segundo vagón? Directamente, porque el primer vagón, al que está enganchado, tira de él; indirectamente, porque la locomotora tira de él. Y con el tercer y el último vagón ocurre lo mismo: directamente se mueven porque el vagón que los antecede tira de ellos; indirectamente, porque la locomotora es la que tira de todos ellos.

Sin embargo, imaginemos que alguien llega y nos dice que las cosas suceden de manera distinta. A saber, que si el segundo vagón se detuviera, entonces el primer vagón, con el que está firmemente agarrado, no podría desplazarse. Sólo cuando y porque el segundo vagón se mueve, puede el primer vagón moverse y desde luego no más rápidamente que el segundo. En consecuencia, la auténtica causa del movimiento y de la velocidad del primer vagón ha de buscarse en el movimiento y en la velocidad del segundo vagón. Y, del mismo modo, el segundo vagón halla la causa y la medida de su velocidad en el movimiento del tercer vagón. Y el tercer vagón, en el movimiento del último vagón. ¿Y el último vagón? En este caso, habrá que conceder que se mueve gracias a la locomotora.

En efecto, utilidad, precio y coste de producción (valor-trabajo) mantienen entre sí una relación similar a la de una locomotora con dos vagones. Los defensores de la teoría del valor trabajo nos señalan que el precio de una mercancía (el primer vagón) depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarla, esto es, del valor (segundo vagón), pero que el valor sólo puede llegar a existir (el segundo vagón sólo puede desplazarse) si se materializa en una mercancía que sea útil para terceros (si la locomotora se mueve). Pero, en realidad, la relación es la inversa: la utilidad de una mercancía, a través de su demanda, determina su precio y el precio de esa mercancía determina la demanda de aquellas otras mercancías necesarias para fabricarla, es decir, determina su coste que, si lo redujéramos a horas de trabajo de igual productividad, equivaldría a su valor: el segundo vagón se mueve porque se desplaza el primero y el primero se desplaza porque la locomotora su mueve. Obviamente, si dejáramos de trabajar absolutamente (si el segundo vagón se anclara al suelo), muchas mercancías dejarían de existir y en consecuencia carecerían de utilidad y de precio: pero el precio no depende del

tiempo de trabajo para producirlo, sino de su utilidad, por mucho que en equilibrio utilidad, precio y coste (valor) sean idénticos (por mucho que la locomotora, el primer vagón y el segundo vagón se desplacen a la misma velocidad).

Imagen 1.2

Fuente: © Norbert9 / Shutterstock.

Asimismo, señalar que la utilidad determina los precios y que los precios determinan, en el conjunto de la economía, los costes no equivale a negar que la utilidad no se determine en el vacío, sino que esté condicionada por el marco institucional y tecnológico (es decir, la locomotora no puede alcanzar cualquier velocidad que desee alcanzar sólo con imaginarlo, sino que su velocidad dependerá de la tecnología del tren, de la disponibilidad y calidad del combustible, del estado de las vías o de la orografía del terreno); o incluso que, en la medida en que los costes reflejen algunos de los factores institucionales o tecnológicos anteriores, los costes puedan influir de manera indirecta sobre la utilidad (es decir, que el peso del segundo vagón limite la velocidad máxima que puede alcanzar la locomotora). Pero que esas y otras circunstancias condicionen la utilidad no significa que la utilidad, como relación de preferencias, no exista o que sea irrelevante a la hora de explicar qué mercancías se fabrican, cuántas se fabrican, cómo se fabrican, cuándo se fabrican, con qué niveles de riesgo se fabrican, qué nuevas tecnologías se investigan para mejorar su fabricación y, en última instancia, a qué precio se venden (es decir, que todos los factores anteriores restrinjan la velocidad de la locomotora no impide que ésta sea la que determine a qué velocidad, en qué dirección y en qué horario se desplazan los vagones).

En definitiva, y tras todo lo expuesto a lo largo de este extenso primer capítulo, creemos que existe una alternativa más general, más realista y lógicamente prioritaria a la teoría del valor trabajo: a saber, la teoría del valor subjetivo.

2

Crítica a la teoría del dinero y del capital

La mercancía es la forma social que adoptan los valores de uso dentro de una economía mercantil (y, por tanto, dentro de una economía capitalista). Al ser productos *sociales* del trabajo humano *privado*, esos valores de uso sociales devienen también porciones del trabajo social agregado que ha sido desarrollado descentralizadamente, en lugar de centralizadamente, dentro de una economía. A esa porción del trabajo social agregado que representa cada mercancía (como ejemplar de una clase de mercancías y no como producto único) es el valor. Toda mercancía es, por tanto, valor de uso y valor *a la vez*: el valor de uso es la faceta material de la mercancía y el valor es su faceta social.

De acuerdo con Marx, existe una contradicción entre ambos caracteres

de la mercancía: el valor de uso está destinado a ser consumido y retirado de la circulación mientras que el valor está destinado a ser intercambiado y mantenerse en circulación. De esa contradicción emergerá el dinero, es decir, un valor que nunca es retirado de la circulación sino que permanece en ella para prestar dos funciones: por un lado, ser un valor que actúa como medidor de valores, lo que permite que el valor del resto de mercancías se independice de sus valores de uso; por otro lado, ser un medio de circulación que da lugar a un intercambio continuado de mercancías como valores pero sin influir activamente sobre el precio de las mismas.

La introducción del dinero dentro de la economía mercantil llevará a que ese dinero se transforme en capital, o más bien capital dinerario, es decir, en una masa de valor-trabajo que busca autorrevalorizarse continuamente mediante su circulación perpetua. Y una vez que el capital se vuelva predominante en las relaciones de producción y de distribución de mercancías, entonces la faceta de valor (autovalorizante) de las mercancías se impondrá totalmente sobre su faceta como valores de uso: las economías capitalistas subordinarán la producción de valores de uso a la generación de valores que se autovaloricen, esto es, a la generación de plusvalía. El contenido material de las mercancías se verá anulado (alienado) por su forma social. «Nunca debemos olvidar que lo que importa en el modo de

producción capitalista no es el valor de uso inmediato, sino el valor de cambio y, más en particular, la expansión de la plusvalía» (Marx [1862-1863b] 1989, 126).

Podemos, pues, resumir el razonamiento de Marx con el siguiente teorema ($p \wedge q \wedge r \wedge s \rightarrow t \rightarrow u$):

Si

(p) Existe una contradicción entre valor y valor de cambio

(q) La teoría del valor trabajo es cierta,

(r) El dinero es un valor medidor de valores

(s) El dinero como medio de circulación es un elemento pasivo en la determinación de los precios de equilibrio

entonces

(t) El dinero evolucionará a capital dinerario *y entonces*

(u) El capital subordinará la producción de valores de uso a la generación de plusvalía El razonamiento, por tanto, se compone de dos partes. Por un lado, la

proposición t depende de que todas las proposiciones que componen su antecedente ($p \wedge q \wedge r \wedge s$) sean ciertas: si alguna de ellas no lo es, puede que el dinero evolucione a capital dinerario pero lo hará por razones distintas a las expuestas por Marx. Por otro lado, si la proposición t es cierta, entonces la proposición u también deberá serlo: si t fuera falsa, acaso el capital subordinaría la producción de valores de uso a la generación de plusvalía, pero no sería una consecuencia necesaria de que el dinero haya evolucionado en capital dinerario (por tanto, nuevamente Marx tampoco habría demostrado que el dinero aboque a subordinar la producción de valores de uso a la generación de plusvalía).

Vamos a examinar cada una de estas proposiciones.

2.1. No existe una contradicción entre valor y valor de uso ($\neg p$) Aunque superficialmente la contradicción entre valor y valor de uso sea una contradicción entre la finalidad económica de las mercancías (consumirlas versus mantenerlas en circulación y por tanto no consumirlas), en realidad Marx detecta una contradicción más profunda en la mercancía, una contradicción que impregna al modo en que organizamos nuestras sociedades e incluso al modo en que concebimos nuestras propias vidas: al vestir a los valores de uso como valores (dotando por tanto a los valores de uso con una forma social autónoma frente a su contenido material), estamos

subordinando nuestras vidas (el contenido material de lo que creamos y consumimos) a la despótica forma social con la que organizamos su producción, esto es, al *mercado* (Arteta 1993, 67) . Producimos riqueza material no para satisfacer directamente nuestras necesidades, ni

siquiera las necesidades de nuestro prójimo, sino para intercambiar esa riqueza material en el mercado: la riqueza material se convierte en un mero soporte corpóreo del valor. Por consiguiente, cada uno de nosotros, como productores privados e independientes de mercancías, nos sometemos a los caprichos de una fuerza social (o mejor, *asocial*) que no controlamos y que únicamente nos permite sobrevivir y entrar en contacto con el resto de la humanidad a través del intercambio de mercancías como *valores* (fetichismo de la mercancía). Las únicas necesidades sociales que pueden ser satisfechas dentro de una sociedad mercantil son, por tanto, aquellas que pueden satisfacerse mediante productos mercantilizables (y, bajo el capitalismo, aquellas que pueden satisfacerse mediante productos mercantilizables susceptibles de generar plusvalía), pues lo único que cuenta es la «riqueza objetiva como un fin en sí mismo» (Marx [1864] 1994, 441).

Es decir, en el fondo, la contradicción que detecta Marx entre valor y valor de uso es una contradicción entre el trabajo alienado y el trabajo no alienado, entre el control consciente y racional del proceso de producción de valores de uso por parte de la humanidad, y el descontrol irracional del proceso de producción de valores de uso envueltos en valores y, por tanto, sometidos a —vaciados de contenido material propio por— la anarquía productiva del mercado. En tal contradicción denunciada por Marx, subyace un rechazo a que sea el mercado quien organice irracionalmente nuestras vidas, pues es el ser humano quien, para poder desplegar su naturaleza en libertad al margen de opresivas fuerzas sociales, ha de planificar racionalmente su metabolismo social con la naturaleza, de modo que un ser humano sometido al mercado será un ser humano alienado y, por tanto, degradado (lo cual no implica, claro está, que Marx considere que sea posible, o incluso deseable, abandonar la organización mercantil en cualquier momento histórico).

Ahora bien, y en contra de lo que plantea Marx, ¿qué sucedería si la forma más racional posible de producir valores de uso fuera produciéndolos como valores, es decir, produciéndolos a través del mercado *y para el mercado*? Si eso fuera así, no existiría contradicción alguna entre valor de uso y valor: produciríamos valores precisamente para producir más y

mejores valores de uso, es decir, recurriríamos *racionalmente* al mercado como la mejor herramienta institucional para satisfacer nuestras necesidades humanas a través de la maximización de los valores y, por tanto, de los valores de uso. En tal caso tampoco cabría de trabajo alienado o no, al menos, absolutamente alienado, puesto que racionalmente escogeríamos auxiliarnos del mercado para

orientar nuestra actividad productiva hacia la satisfacción de nuestras necesidades y de las necesidades de terceros: no sería la forma social la que dominaría a la materia sino la materia la que instrumentalizaría a la forma social en su provecho. Así pues, analicemos esa cuestión: ¿es racional organizar la producción social de valores de uso a través de la producción de valores para el mercado?

2.1.1. La racionalidad del mercado

Empecemos resolviendo una cuestión preliminar: ¿qué entiende Marx por racionalidad? Para Marx, una persona actúa racionalmente si su acción se orienta hacia un fin que ella misma ha escogido conscientemente. Una abeja se diferencia de un arquitecto en que el arquitecto ha imaginado, ha planificado, la estructura que construye antes de trabajar en construirla (C1, 7.1, 284): es decir, que la acción racional es la acción que tiene una razón detrás, que tiene un propósito escogido autónomamente por el propio agente (como desarrollo de su contenido material, de su naturaleza esencial, y no oprimido por la organización social). Ése es el motivo por el cual las acciones sometidas al mercado alienan al trabajador y vuelven su comportamiento irracional: porque someten su trabajo a fines que él mismo no ha escogido y que, de hecho, nadie ha escogido por cuanto el mercado es un ente impersonal. Por eso Marx nos dice, respecto a someter la actividad productiva al mercado, que «así como en la religión la actividad espontánea de la imaginación humana, de la mente y del corazón humano, actúa sobre el individuo independientemente de él […] así también la actividad del trabajador no es su propia actividad. Pertenece a otro, es la pérdida de sí mismo» (Marx [1844a] 1975, 274). En consecuencia, para que la sociedad pueda organizar el trabajo social (la producción colectiva de valores de uso)

«de un modo racional», se hace necesario, de acuerdo con Marx, colocar ese trabajo social «bajo su control colectivo en vez de dejarse dominar por él como por un poder ciego» (C3, 48.3, 959). Trabajar según nos dicta el mercado es irracional porque nadie controla los propósitos hacia los que nos

orienta el mercado; trabajar según decidimos colectivamente es racional porque entre todos controlamos el propósito hacia el que trabajamos.

A este respecto, y como ya expusimos en el epígrafe 7.4 del primer tomo de este libro, Marx parece decantarse en ocasiones por que sea una burocracia especializada la que se encargue de la planificación

social: «La sociedad mejor organizada para la producción de riqueza sería sin ninguna duda aquella que tuviese un solo empresario en jefe, que distribuyera el trabajo entre los diversos miembros de la comunidad según reglas establecidas de antemano» (Marx [1847] 1976, 184); mientras que, en otras ocasiones, parece abogar por que sea una asamblea democrática la que lo haga: «El *conjunto* [de individuos] no *debería* participar *individualmente* en deliberar y decidir sobre los *asuntos generales* del Estado, sino que debería participar en deliberar y decidir sobre los *asuntos generales* como "el conjunto", es decir, dentro de la sociedad y como miembros de la sociedad»

(Marx [1843a] 1975, 116). Probablemente, la interpretación más razonable sea la de que la asamblea democrática se encargaría de escoger los fines sociales a alcanzar y la burocracia especializada, partiendo de esos fines marcados por la asamblea, determinaría técnicamente los mejores medios para alcanzarlos. Sea como fuere, en ambos casos Marx vincula la racionalidad colectiva con la planificación centralizada de la producción social.

Sin embargo, este argumento de Marx —lo racional es lo controlado y

planificado colectivamente— tiene un problema muy serio: no existen fines irreductiblemente colectivos hacia los que quepa orientar racionalmente la acción del colectivo (Brennan y Lomasky 2006). Lo que existen son fines individuales hacia los que orientar racionalmente la acción individual; o fines grupales resultantes de la agrupación unánime de fines individuales hacia los que orientar racionalmente la acción grupal (Wicksell [1896]

1958). Es decir, que si el individuo 1 tiene la siguiente estructura de preferencias a > b > c (prefiere el fin *a* al fin *b* y el fin *b* al fin *c*), será racional para él (al menos desde un punto de vista instrumental) orientar su acción individual a perseguir el fin *a* con prioridad al *b* y el *b* con prioridad al *c*; asimismo, si dos o más individuos tienen esa misma estructura de preferencias (a > b > c), será racional para ellos asociarse y orientar su acción grupal a perseguir el fin *a* con prioridad al *b* y el *b* con prioridad al *c*.

En ambos casos, estamos ante fines individuales o adhesiones individuales a fines grupales compartidos. Pero no existen fines irreduciblemente

colectivos en el sentido de fines con una autonomía propia y diferenciada de los fines de aquellos individuos que conforman el colectivo. No existe ninguna mente colectiva que tenga una estructura

de preferencias propia y ni siquiera es posible derivar, de un modo *no arbitrario*, los fines colectivos a partir de la agregación de fines individuales (Munger y Munger 2015, 135-158). Podemos ilustrar esta última cuestión —que no existe una forma no arbitraria de agregar los fines individuales en un fin colectivo superimpuesto a todos los individuos— a través de la llamada «Paradoja de Condorcet», la cual no es más que un caso particular de un problema más general conocido como «el Teorema de la Imposibilidad de Arrow» (Arrow 1951).

Imaginemos que un colectivo compuesto por tres individuos: individuo

1, individuo 2, individuo 3. El individuo 1 tiene la siguiente estructura de fines a > b > c; el individuo 2, b > c > a; y el individuo 3, c > a > b.

Dada esa estructura de fines individuales, ¿es posible definir alguna estructura de fines colectivos que sea independiente del procedimiento para agregar esas estructuras de fines individuales? No, ningún fin es preferido socialmente sobre los demás: el fin *a* es preferido sobre el fin *b* por el individuo 1 y el individuo 3; el fin *b* es preferido sobre el fin *c* por el individuo 1 y el individuo 2; y el fin *c* es preferido sobre el fin *a* por los individuos 2 y 3. Por tanto, «socialmente», *a* es preferido sobre *b*, *b* es preferido sobre *c* y *c* es preferido sobre *a*. Ningún fin cuenta con prioridad *social* sobre ningún otro y, por ende, ninguna acción colectiva es prima facie racional pues no hay un claro propósito hacia el que orientarnos.

Lo anterior no significa que no podamos *forzar* algún tipo de agregación de preferencias individuales en forma de una arbitraria preferencia colectiva: pero, como decimos, esa agregación será arbitraria en el sentido de que, si aplicamos otras posibles reglas de agregación de preferencias individuales, esa misma estructura de preferencias individuales arrojará una preferencia colectiva diferente. Regresemos a nuestro ejemplo anterior y establezcamos la (arbitraria) regla de agregación de preferencias consistente en escoger entre *a*, *b* y *c* en dos rondas; en una primera ronda, se vota entre *a* y *b* y, en una segunda ronda, se vota entre el ganador de la primera ronda y *c*. En ese caso, en la primera ronda vencería *a* sobre *b* (tanto el individuo 1 como el 3 prefieran *a* a *b*) y en la segunda ronda *c* derrotaría a *a* (tanto el individuo 2 como el 3 prefieren *c* a *a*). Pero si, en cambio, la regla electoral fuera que en la primera ronda votamos entre *b* y *c* y en la segunda ronda entre el ganador de la primera y *a*, entonces en la primera ronda

saldría *b* triunfante (tanto el individuo 1 como el 2 prefieren *b* a *c*) y en la segunda ronda saldría escogido *a* (tanto el individuo 1 como el 3 prefieren *a* sobre *b*). Y, finalmente, si la regla fuera que en primera ronda votamos entre *a* y *c* y en la segunda entre el ganador de la primera y *b,* en la primera ronda vencería *c* (tanto el individuo 2 como el individuo 3 prefieren *c* sobre *a*) y en la segunda ronda saldría finalmente escogido *b* (tanto 1 como 2 prefieren *b* sobre *c*). *La* preferencia social no es ni *a*, ni *b*, ni *c* o son todas ellas a la vez.

Simplemente no existe una escala de preferencias colectiva porque no existe una única forma posible de agregar preferencias individuales y cada diferente forma de agregar preferencias individuales es susceptible de arrojar resultados colectivos distintos. De hecho, una regla de conversión de preferencias individuales en preferencias sociales también podría ser el sorteo (escoger aleatoriamente entre *a*, *b* y *c*): y evidentemente sería absurdo equiparar el resultado de un sorteo con una especie de preferencia agregada

del conjunto de la sociedad.18

Y si no existen fines irreductiblemente colectivos, tampoco puede existir una racionalidad colectiva vinculada a la consecución de esos fines colectivos: si ni *a*, ni *b*, ni *c* son fines objetivamente colectivos, entonces ni perseguir *a*, ni perseguir *b*, ni perseguir *c* es colectivamente racional (podrá ser individual o asociativamente racional perseguir *a*, *b* o *c*, pero no colectivamente). Por eso, una organización social que, como la comuna que planifica centralizadamente los fines sociales y los medios sociales necesarios para alcanzarlos, esté orientada a conseguir algo que no puede conseguirse porque no existe (satisfacer unos inexistentes fines sociales de carácter no arbitrario) deba ser calificada como una organización social *irracional*, es decir, una organización que fracasará a la hora de lograr unos objetivos *imposibles* de lograr (nótese que no estamos diciendo que toda comuna que planifique de manera centralizada las relaciones sociales deba ser necesariamente irracional: estamos diciendo que una comuna que planifique centralizadamente las relaciones sociales *para* alcanzar unos inexistentes fines colectivos *es irracional*).

En realidad, a lo máximo a lo que podemos aspirar los seres humanos

no es a descubrir una escala de preferencias colectivas a partir de la cual organizar racionalmente la sociedad (porque esa escala de preferencias colectivas no existe), sino a coordinar las preferencias individuales de las distintas personas que componen una sociedad de

tal manera que cada una de ellas alcance la mayor cantidad de aquellos fines individuales que

considere prioritarios. Ésa, de hecho, sí podría ser una definición de racionalidad colectiva: organizarse socialmente a través de un marco institucional que posibilite la coordinación más eficiente y amplia posible entre las preferencias subjetivas de los distintos miembros del colectivo, de tal manera que, dentro de ese marco institucional, se alcance una situación en la que ya nadie tenga margen de mejora sin que otro empeore (Pareto

[1909] 2014, 179). A este respecto, imaginemos que un determinado colectivo de personas se organiza institucionalmente de tal manera que, pese a que existen algunos individuos que, por sí solos o asociándose con otros, podrían mejorar su bienestar sin perjudicar a nadie (o compensando a aquellos que perjudican de un modo que los perjudicados consideren aceptable y suficiente), las reglas de la organización social vigente les impiden mejorar su bienestar. En ese caso, y en sentido contrario, cabría calificar esa organización social de irracional por cuanto impediría que algunas personas orientaran racionalmente su acción hacia la consecución de sus fines a pesar de que, si lo hicieran, nadie saldría perjudicado (nadie vería mermada su capacidad de perseguir sus respectivos fines prioritarios).

Démonos cuenta de que, desde esta perspectiva, no se define la racionalidad colectiva según el contenido material de una inexistente jerarquía de preferencias colectivas, sino según la forma social que adopta la interacción de las existentes preferencias individuales: la racionalidad colectiva no depende del resultado que se alcance, cuanto del *procedimiento* que se siga (Nozick 1974, 153-164). Partiendo de esta definición de racionalidad colectiva —la cual, a diferencia de la de Marx, sí proporciona un criterio para evaluar qué formas sociales resultan más o menos racionales—, el mercado podría ser bastante más racional no sólo de lo que Marx pensaba sino también que el propio socialismo que Marx propugnaba.

El «mercado» es un tipo de institución social —es decir, un «sistema de normas sociales establecidas que estructuran las interacciones sociales»

(Hodgson 2006)— y, como toda institución social, puede ser definida a partir de cuatro elementos constitutivos: agentes (quiénes son los sujetos afectados por la normas de la institución social «mercado»), enunciado prescriptivo (contenido de las normas: qué se debe, qué no se debe o qué se puede hacer), condiciones (contexto de aplicabilidad

de las normas: cuándo, dónde y cómo es aplicable el enunciado prescriptivo) y sanciones (qué sucede cuando la norma se incumple) (Crawford y Ostrom 1995). En términos abstractos, podríamos decir que los agentes del mercado son los

productores independientes (incluyendo los productores de la mercancía

«fuerza de trabajo» y los propietarios de bienes que se mercantilicen aunque no sean fruto del trabajo humano), que su enunciado prescriptivo es el intercambio de mercancías entre dos o más partes jurídicamente iguales (el cual puede adoptar formas contractuales muy distintas: compraventa, arrendamiento, mandato, mutuo, comodato, depósito o prenda), que las condiciones son aquellas pactadas entre esas partes jurídicamente iguales (dentro del más amplio marco legal en el que se ubica el mercado) y que la sanción en caso de incumplimiento es, como mínimo, resolver el contrato y compensar a la otra parte.

Dentro del mercado, por tanto, nadie en particular decide cómo se organiza el trabajo social, puesto que los agentes son productores *independientes* y jurídicamente iguales entre sí (ninguna relación contractual es válida salvo que todas las partes implicadas *consientan*, de modo que nadie tiene por qué aceptar un intercambio que considere que le *perjudica*): es decir, nadie posee autoridad para imponerle a ninguna otra persona qué debe producir, cómo debe producirlo, cuándo debe producirlo, dónde debe producirlo o para quién debe producirlo. A diferencia de lo que ocurre en una burocracia especializada o en una asamblea democrática (las cuales planifican centralizadamente las relaciones sociales de producción y de distribución), en el mercado cada productor independiente (incluido cada capitalista y cada obrero) toma autónomamente —aunque coordinadamente

con otros— sus decisiones para tratar de satisfacer los fines de terceros (producir valores de uso sociales) a cambio de la expectativa de que esos terceros satisfagan sus propias necesidades. Es un sistema estrictamente basado en la reciprocidad entre partes (recibes tanto como lo que das: algo claramente visible en la propia operativa de ley del valor de Marx, esto es, en el intercambio de *equivalentes*) pero donde las partes cooperan de manera impersonal o anónima; es decir, cada cual satisface fines de terceros pero no sabe exactamente qué fines ni de quiénes. No hay en última instancia un acuerdo explícito y transparente entre las partes: recibo aquello que quiero (lo cual ha sido producido por personas que no conozco) a cambio de producir lo

que otros quieren (aun cuando no conozca quiénes son esos otros ni coincidan con quienes han producido lo que yo quería). A eso se refiere precisamente Marx cuando habla de fetichismo de la mercancía: a que ignoramos con quiénes cofabricamos las mercancías (por ejemplo, si soy carpintero y fabrico una mesa, no conozco, *ni me importa*, quién ha

producido la madera que he comprado como mercancía) y, sobre todo, a que ignoramos para quiénes fabricamos las mercancías (vendo la mesa «al mercado» y me es indiferente quién la adquiera). Por eso Marx consideraba irracional someter nuestro trabajo a una fuerza ciega como el mercado: si no conocemos cuál es el contenido real de nuestro trabajo individual (con quién y para quién producimos) y si no controlamos el resultado agregado de nuestros trabajos individuales, entonces el mercado ha de ser colectivamente irracional.

Pero démonos cuenta de que es posible no entender el funcionamiento

de un mecanismo y que no sea individualmente irracional utilizarlo; o, a su vez, que no podamos prever (o controlar) los resultados de un mecanismo y que esos resultados estén impregnados de racionalidad colectiva. Por ejemplo, uno no tiene por qué conocer cómo funciona un ascensor o cómo funciona un avión pero es totalmente racional utilizarlos para llegar a lo alto de un edificio o para cruzar el Atlántico. Asimismo, si un conjunto de atletas participa en una carrera con reglas claras, equitativas y respetadas por todos ellos, no podremos prever antes de empezar la carrera quién resultará vencedor, pero sí es colectivamente racional considerar que quien termine resultando vencedor será el que, dentro de ese contexto, haya sido más veloz. O de manera más relevante para nuestros propósitos: cuando una burocracia especializada o una asamblea democrática planifican

centralizadamente las relaciones sociales de producción, nadie conoce desde un principio cuál será el contenido final específico del proceso de planificación (pues, durante el proceso de planificación, se van haciendo y deshaciendo planes según su factibilidad y se va descubriendo nueva información sobre lo planificado, todo lo cual que lleva inevitablemente a reconsiderar algunas de las posiciones previas y a modificar el contenido del plan); asimismo, los trabajadores que ejecuten ese plan central tampoco tienen por qué conocer ni los motivos por los que el plan central tiene un contenido determinado ni quién terminará consumiendo los valores de uso que ellos están fabricando: pero Marx sí calificaría de «racional» ese proceso de planificación centralizada de las relaciones sociales a pesar de que no

somos capaces de prever sus resultados *ex ante* y a pesar de que nadie posee un control pleno sobre él (sólo un dictador podría poseer un control pleno sobre el plan social y, en realidad, ni siquiera un dictador, dado que los dictadores también dependen de coaliciones, más o menos amplias, de poder que son las que les permitan seguir en el cargo [De Mesquita y Smith 2011].

Por tanto, que no comprendamos exactamente cuál es nuestro papel dentro de ese inmenso mecanismo de coordinación social que es el mercado o que no seamos capaces de anticipar *ex ante* cuáles serán sus resultados agregados o que nadie pueda llegar a controlarlo no equivale a que el mecanismo sea necesariamente irracional.

Mas la cuestión principal sigue en pie: ¿es el mercado racional desde un punto de vista colectivo (maximiza la coordinación entre preferencias individuales) y, por tanto, puede ser individualmente racional participar en él? Acaso resulte clarificador responder a esta pregunta contrastando la racionalidad colectiva del mercado con la racionalidad colectiva propugnada por Marx a través de la planificación central, dado que así entenderemos mejor por qué el mercado es colectivamente racional o, al menos, por qué es mucho más colectivamente racional.

En principio, y aun cuando reconociéramos que no existen fines irreductiblemente colectivos, podría parecer más racional decidir colectivamente qué fines individuales deben ser satisfechos y, con posterioridad, planificar la mejor distribución del trabajo social para satisfacerlos: es decir, un mecanismo *topdown* de planificación podría parecer más racional que un mecanismo *botton-up* de planificación. Pero la planificación centralizada no tiene por qué ser más racional que la planificación descentralizada en la medida en que el mercado posibilita la emergencia, difusión y revisión del conocimiento socialmente disponible de un modo que la planificación central, en general, es incapaz de lograr.

Como ya hemos indicado, si no existen preferencias irreductiblemente

colectivas que puedan ser descubiertas, entonces a lo máximo a lo que podemos aspirar es a coordinar eficientemente las preferencias de los individuos. Pero para coordinar eficientemente las preferencias de los individuos debemos, por un lado, conocer cuáles son esas preferencias individuales y, por otro, cuáles son las distintas opciones tecnológicas locales que existen para satisfacerlas. En ambos casos necesitamos de una información (sobre el contenido de las preferencias de cada individuo y sobre el contenido de las distintas opciones tecnológicas

locales disponibles para satisfacer esas preferencias) que, por su propia naturaleza, no está inmediatamente disponible para el órgano que planifica centralizadamente.

En particular, la información que necesita el planificador central para planificar eficientemente posee las siguientes características (Huerta de Soto 1992, 52-60):

• **Dispersa:** La información necesaria para planificar no está concentrada en ningún lugar en concreto, sino dispersa en miles de millones de personas heterogéneas. Cada ser humano conoce su propia

estructura de preferencias y, a su vez, cada ser humano (o algunos seres humanos) posee un cierto conocimiento sobre qué combinaciones

tecnológicas de recursos permitirían maximizar localmente —en cada contexto espacial y temporal determinado— la productividad. Para coordinar eficientemente a los individuos, el planificador social necesita acceder a todo ese conocimiento sobre la estructura de preferencias individuales y sobre las muy variadas opciones

tecnológicas de combinación de recursos dentro de cada específico contexto local, pero todo ese conocimiento se halla disperso entre todos los individuos que componen una sociedad.

• **Privativa:** La información que necesita el planificador social no está únicamente dispersa entre miles de millones de individuos, sino que es privativa de cada uno de ellos, esto es, si los individuos *no quieren* revelar esa información (ya sea directamente, comunicándosela al planificador; ya sea indirectamente, a través de su acción observable) no hay ninguna forma de acceder a ella. Asimismo, y en sentido contrario, si los individuos escoger revelar información errónea, el planificador no tiene ningún modo de verificar que le han transmitido

información es errónea (en algunos casos será capaz de conocer que la

información es errónea, pero no podrá saber si quien se la transmitió sabía que era errónea). Existe, por tanto, un problema de información

asimétrica entre planificadores y planificados (Kornai 1992, 121-124) que incentiva a que los planificados traten de manipular al planificador en su propio provecho, reteniendo información que él no posee (por ejemplo, cuán productivos podrían llegar a ser si se reorganizaran los procesos productivos) y transfiriéndole información falsa que él no puede verificar que lo es (por ejemplo, exagerando la

urgencia de algunas de sus preferencias). Dicho de otro modo, para que el planificador pueda acceder a toda la información que necesita, los planificados deberán cooperar *voluntariamente* con él.

• **No articulable:** Incluso cuando medie la cooperación del planificado a la hora de transmitirle al planificador la información que necesita, gran parte de esa información es una información no fácilmente articulable. Por ejemplo, un individuo puede expresar ordinalmente su

escala de preferencias (a > b > c > d > e…), pero tendrá mucho más complicado *cuantificar* detalladamente por cuánto prefiere unos fines sobre otros, sobre todo sin referenciarlo a un estándar compartido de utilidad (como el dinero, que no existiría en ausencia de mercado). Y si los individuos no pueden articular con precisión *cuánto* prefieren un determinado fin frente a otro determinado fin, el planificador no podrá conocer cuáles son las combinaciones de relaciones cooperativas entre

individuos que resulten ventajosas: ¿saldrá beneficiado el individuo 1 si le privamos del fin *a* para que el individuo 2 *sí* pueda satisfacer el fin *a* cambio de que el individuo 1 pueda alcanzar los fines *b* y *e*, los cuales quedarían fuera del alcance del individuo 2? Asimismo, el

conocimiento tecnológico sobre cómo maximizar localmente la

productividad tampoco es un conocimiento fácilmente transferible porque en muchos casos se trata de un conocimiento *know how* (saber hacer algo) que no tiene por qué adoptar la forma de *know that* (saber que algo es cierto o falso y por qué lo es) (Ryle [1968] 1971, 225-235).

Que alguien sepa montar en bicicleta (*know how*) o que alguien sea un muy buen ajedrecista (*know how*) no implica que sea capaz de formalizar ese conocimiento en un conjunto de reglas o pautas articuladas que, al serle transmitidas a otra persona, le permitan a esta última reproducir semejante saber-hacer: esto es, por mucho que un individuo lea unas instrucciones sobre cómo montar en bicicleta o sobre cómo convertirse en el mejor ajedrecista del mundo, esas instrucciones no sólo serán imprecisas e incompletas, sino que, tras haberlas leído e interiorizado, seguirá sin saber montar en bicicleta y seguirá sin ser el mejor ajedrecista del mundo. Este mismo problema existe con respecto

a las combinaciones tecnológicas localmente eficientes de recursos humanos y naturales: una persona puede ser un buen gestor local de

recursos materiales (puede ser capaz, dentro de unas determinadas circunstancias espaciales y temporales, de producir muchos bienes a partir de unos determinados recursos), pero no tiene por qué ser capaz de transmitirle al planificador o a otros gestores la información sobre cómo lo logra.

• **Contextual:** Desde una perspectiva dinámica, la información que necesita el planificador para planificar eficientemente sólo emerge dentro de un contexto social e institucional que posibilite semejante emergencia. Por ejemplo, el conocimiento tecnológico sobre qué

combinaciones de recursos materiales son más eficientes localmente sólo emergerá si alguien tiene la opción de experimentar iterativamente sobre tales combinaciones en ese contexto local determinado: en abstracto, sin prueba y error, no podemos comprobar en qué medida nuestros juicios previos se validan *a posteriori* (¿Funciona combinar a estos trabajadores específicos con estas máquinas específicas de esta forma específica dentro de este lugar específico y en este momento específico? ¿Y funciona *mejor* que combinaciones alternativas?).

Asimismo, y como el propio marxismo reconoce, las preferencias de una persona se pueden ver moldeadas por el marco social: un marco social que sistemáticamente fracase a la hora de proporcionar los medios con los que satisfacer los fines más importantes de las personas conducirá a que los individuos pierdan el interés por cultivar sus preferencias (por ejemplo, desarrollando alguna pasión personal o explorando nuevas aficiones) por cuanto habrán aprendido e

interiorizado que los medios a los que acceden no guardan relación con sus fines y que, por tanto, han de plegarse a adaptar sus fines a cualesquiera medios que haya disponibles (Kornai 1992, 238-240). Es

más, ese marco social puede fomentar la aparición de otro tipo de preferencias que resulten más adaptativas dentro de ese contexto social (por ejemplo, la preferencia por influir sobre otras personas o por conquistar el poder para así ser capaz de orientar la planificación central en beneficio propio o de evitar que otros la dirijan en contra de uno mismo [Brennan 2016, 231-242]).

Como vemos, la planificación central dificulta la creación y transmisión de aquella información que el planificador necesita para planificar eficientemente, esto es, para coordinar de la mejor manera posible las preferencias heterogéneas de los individuos. Este problema se da un modo muy obvio en el caso de la planificación central

mediante una asamblea democrática. Cada votante apenas conocerá cuáles son *sus* preferencias individuales y acaso las de otras personas que le sean cercanas, pero desde luego no conocerá cuáles son las preferencias individuales del resto de millones de personas que no conoce; tampoco sabrá cuáles son los valores de uso que deben ser producidos en agregado para, compatibilizando todas las estructuras de preferencias individuales, lograr maximizar el bienestar de todos los individuos; y, por último, también ignorará cuál es

tecnológicamente la mejor forma de repartir el trabajo social para producir los valores de uso que maximicen el bienestar general.

Pero esta limitación cognitiva también la sufre cualquier burocracia especializada en planificar. De entrada, porque si el conjunto de ciudadanos no tiene la información suficiente como para planificar por sí mismos, tampoco tendrán la información suficiente como para escoger qué planificadores especializados son capaces de acercarse más a un óptimo social cuyo contenido desconocen (Hayek [1960] 2011, 81). Pero es que, aun cuando obviemos el problema de selección de las élites, la burocracia especializada en planificar no sólo es incapaz de acceder a toda la información que necesita (dada la naturaleza dispersa, privativa y no articulable de esa información) sino que, por el mero hecho de centralizar las decisiones de producción y distribución en sus manos, actúa como una barrera para que los ciudadanos generen descentralizadamente nueva información local que optimice las relaciones de producción y de

distribución (dada la naturaleza contextual de esa información).19

Y por si todo lo anterior fuera poco, la planificación central no sólo se expone a problemas relativos a la creación y transmisión de la información que necesita para planificar eficientemente, sino también al problema de cómo validar el plan central. Es decir, si quien planifica es aquel que posee toda la información y quien ha diseñado el plan central óptimo a partir de esa información (el órgano de planificación central), ¿cómo saber, a partir de esa misma información, que no existe otro plan central preferible? La dificultad de la evaluación del plan central no surge cuando no se alcanzan los objetivos perseguidos, sino justamente cuando sí se alcanzan: ¿cómo saber que esos son los objetivos que había que perseguir y no otros? Cualquiera que desee llevarle la contraria al órgano de planificación —por ejemplo, planteando cambios en el diseño del plan central— deberá contar con el consentimiento de ese mismo órgano de planificación: y si ese órgano de planificación juzga erróneamente las propuestas externas que recibe (considera inválidas propuestas válidas

o considera válidas propuestas inválidas), no habrá forma alguna de poner en práctica sus ideas para demostrar que se equivoca. En pocas palabras, la planificación central no admite de verificación o refutación externa porque quien tiene la competencia de planificar es quien, en última instancia, ha de decidir si cambia de rumbo o no lo hace.

Cabría pensar, empero, que sí existe un mecanismo para verificar externamente si un determinado reparto del trabajo social y de los frutos de ese trabajo social es susceptible de ser mejorado: a saber, permitir renegociaciones descentralizadas entre los individuos. Si, después de haber planificado centralizadamente las relaciones de producción y distribución, subsisten individuos o grupos de individuos que se consideran capaces de mejorar su situación productiva o distributiva llegando a un acuerdo con aquellos que se verán afectados por su cambio de comportamiento, entonces el plan central será mejorado por la incorporación del conocimiento personal y local de los individuos. Por ejemplo, imaginemos que el plan central impone que el individuo 1 se ha de dedicar a fabricar mesas y el individuo 2

se ha de dedicar a cultivar trigo, pero supongamos que 1 preferiría cultivar trigo y 2 preferiría fabricar sillas. Pues bien, si se permite que 1 y 2

intercambien posiciones laborales (1 se dedica al cultivo de trigo y 2 se dedica a la producción de mesas) sin que haya merma en la producción de mesas y de trigo (o incluso aumentándola), todos saldrán ganando.

Asimismo, si el plan central le impone al individuo 1 que produzca mesas pero se permite que llegue a un acuerdo con todas las personas a las que se les iba a distribuir una mesa para que, en su lugar, se produzcan y distribuyan sillas (por ejemplo, porque los consumidores también preferían sillas a mesas), entonces todos saldrán ganando. Dicho de otro modo, sólo cuando se haya agotado todo margen para la renegociación multilateralmente ventajosa entre individuos cabrá concluir, al menos provisionalmente, que esa distribución del trabajo social y del producto social no es susceptible de ser mejorada: mientras subsistan posibilidades de recoordinación que no estén siendo aprovechadas, no cabrá considerar a ese plan central como eficiente. Por ello, si la planificación central no permite la renegociación descentralizada entre individuos, estará renunciando a un mecanismo de realimentación descentralizado que es esencial para *saber* (para validar externamente) si su distribución centralizada del trabajo social es óptima o si, en cambio, existe algún margen de

mejora; pero si la planificación central permite la renegociación descentralizada entre individuos, entonces estará introduciendo un *mercado* en su seno (estaremos permitiendo que las personas *comercien* con sus posiciones dentro de las relaciones de producción y de distribución y que, por tanto, ese mercado modifique endógenamente las relaciones de producción y de distribución determinadas centralizadamente). Por consiguiente, incluso dentro de la planificación

central, sólo seremos capaces de asegurarnos de que hemos alcanzado la eficiencia productiva y distributiva incorporando el mercado y, por tanto, la posibilidad de renegociar respecto a la asignación inicial, potencialmente subóptima, de los recursos.

Por consiguiente, no sería colectivamente racional abolir el mercado ni siquiera dentro de una economía de planificación central porque el mercado posibilita renegociaciones horizontales que potencialmente mejoran las decisiones verticalmente adoptadas por el planificador central. Pero ¿cómo conseguiría el mercado, en ausencia de planificación central, lograr una coordinación amplia y eficiente de los individuos, habida cuenta de las problemáticas características de la información que es necesaria para alcanzar la optimalidad (información dispersa, privativa, no articulable y contextual)?

El mercado, como hemos dicho, se basa en la autonomía de cada productor independiente (dentro del ámbito delimitado por su propiedad privada) para decir qué producir para el mercado y cómo producirlo desde el mercado, es decir, se trata de que cada productor independiente decida, en el ámbito de su propiedad, qué inputs comprar del mercado y en qué outputs transformarlos para venderlos al mercado. Aunque Marx sostenga que tales decisiones nos vienen impuestas por el propio mercado (de ahí, precisamente, su idea de alienación del trabajo que criticaremos en el siguiente apartado), esto sólo es parcialmente cierto: los precios de los outputs y los precios de los inputs (costes) condicionan ciertamente qué decisiones productivas puede adoptar sostenidamente un productor independiente y *cuáles no*, pero las predeterminan absolutamente. Y para comprender la racionalidad colectiva del mercado es importante entender por qué, por un lado, los precios y los costes de mercado condicionan de un tan modo intenso la autonomía de los productores independientes pero por qué, por otro lado, esa determinación no es completa.

En primer lugar, los precios de mercado (incluyendo los precios de los inputs, es decir, los costes) son vehículos de articulación y revelación de la información dispersa y privativa respecto a la estructura de

preferencias y al conocimiento tecnológico local de los productores independientes. A la postre, cada vez que compramos o vendemos una mercancía estamos transmitiendo información a todo el mercado sobre los términos en los que estamos dispuestos a comprarla y los términos en los que estamos dispuestos a venderla, esto es, sobre nuestra estructura de preferencias; a su vez, cada

vez que compramos unas mercancías (inputs) para transformarlas y venderlas como otra mercancía (output) estamos transmitiendo información al mercado sobre nuestra capacidad tecnológica para convertir tales inputs en tales outputs. Así pues, aunque la información sobre nuestra estructura de preferencias y sobre nuestro conocimiento tecnológico local sea una información privativa, cada individuo no tiene otro remedio que comunicárnosla a todos los demás: pues ese individuo sólo podrá sacar partido de esa información participando en el mercado (comprando y vendiendo mercancías según sus preferencias y según su conocimiento tecnológico) y con cada vez que participa en el mercado nos está *revelando* parte de esa información.

A su vez, aunque la información sobre la estructura de preferencias y

sobre el conocimiento tecnológico local de los productores independientes sea una información dispersa, ésta tiende a expresarse o «agregarse»

marginalmente en los precios de mercado: los precios de mercado son únicos para todos los productores independientes y todos ellos contribuyen con sus acciones a consolidarlos o a alterarlos. Así, cada vez que —según su escala de preferencias y su conocimiento tecnológico— cada productor

independiente opta por comprar o por no comprar, por vender o por no vender, al conjunto de precios existente está contribuyendo, en el margen, a consolidar o a alterar esos precios: por tanto, el sistema de precios es un sistema de información unificado sobre las preferencias y el conocimiento tecnológico local del conjunto de productores independientes.

Y adicionalmente, aunque la información sobre la estructura de preferencias y sobre el conocimiento tecnológico local de cada individuo sea información difícilmente articulable, parte de su contenido su expresa cardinalizadamente en forma de precios de mercado, lo que facilita el acceso y la comparabilidad de unos conjuntos de información que en sí mismos son mucho más vastos,

complejos e ininteligibles: así, si una mercancía se ha producido descentralizadamente en exceso con respecto a las preferencias dispersas de los propios productores independientes, esa mercancía se venderá a un precio inferior a su coste de producción (Marx diría que se vende a un precio de mercado inferior a su valor), lo que «comunicará» al conjunto de productores independientes que han de reducir la oferta de ese valor de uso; si, por el contrario, un valor de uso se ha producido descentralizadamente en una cuantía insuficiente respecto a las necesidades sociales de los productores independientes, su precio se elevará por encima

de su coste de producción y ello «comunicará» al conjunto de productores independientes que han de incrementar su oferta o, alternativamente, a reducir su demanda (Hayek 1945). No hace falta, pues, que los distintos individuos verbalicen ante el resto de la sociedad cómo han cambiado sus estructuras de preferencias o su conocimiento tecnológico local para que, acto seguido, los productores modifiquen correspondientemente sus decisiones productivas —algo que no serían capaces de hacer debido a, por ejemplo, la dificultad de los propios individuos de cuantificar la utilidad asociada a cada uno de sus fines y, sobre todo, a la dificultad de los productores de hacer comparaciones de la utilidad verbalizada por diversos individuos—, sino que basta con que los productores sigan los movimientos de los precios de mercado.

Por consiguiente, hasta cierto punto es necesario que los productores independientes se «sometan» a los precios de mercado porque éstos no son fuerzas caprichosas y aleatorias que los gobiernan tiránicamente, sino síntesis de las estructuras de preferencias y del conocimiento tecnológico local de todos los individuos que componen una sociedad. Un productor independiente que se desentendiera por entero de los precios de mercado sería un productor independiente que rechazaría coordinarse con el resto de los productores independientes (tanto respecto a qué debe producir cuanto a cómo debe producirlo) y, por tanto, un productor independiente que estaría actuando irracionalmente (no es necesariamente irracional querer aislarse del resto de productores independientes, lo que es irracional es participar en la producción social de mercancías dentro del mercado obviando los precios de mercado, esto es, obviando a qué precios se va a comprar previsiblemente una mercancía y a qué precios van a venderla sus competidores). Dicho de otro modo, los precios de las mercancías son «señales envueltas en incentivos» (Cowen y Tabarrok [2010] 2015, 120-121) que posibilitan, por un lado, conocer qué valores de uso son los más urgentemente demandados por otros productores independientes (demanda que viene limitada, a su vez,

por el valor de uso social que cada uno de ellos ha generado previamente o que se espera que vayan a generar en el futuro) y cuál es la forma más eficiente de fabricarlos, así como, por otro lado, alinear correctamente los incentivos de los distintos productores independientes para coordinarse entre sí. Ahora bien, como decimos, esto sólo es cierto hasta cierto punto.

Así, y en segundo lugar, las decisiones de los productores

independientes pueden ir *más allá* de la estructura de precios vigente: si

algún productor independiente descubre nueva información, que no esté incorporada en los precios vigentes, sobre la estructura de preferencias del resto de agentes económicos o si crea nuevo conocimiento tecnológico sobre cómo transformar más eficientemente inputs en outputs, entonces ese productor independiente podrá contradecir los precios vigentes (Kirzner 1973, 35-37): podrá pagar más por los inputs porque también espera ser capaz de cobrar más por los outputs (por ejemplo, porque los utilice para satisfacer necesidades insatisfechas muy valiosas) o podrá cobrar menos por los outputs porque también espera pagar menos por los inputs (por haber descubierto una nueva forma más eficiente de emplearlos). Existirá, de hecho, un fuerte incentivo a que los productores independientes traten de

«rebelarse» contra la estructura de precios vigente: si pueden comprar inputs más baratos o vender outputs más caros, obtendrán (temporalmente) ganancias extraordinarias. No será necesario, pues, que nadie les ordene o los fuerce a volverse productores más eficientes: si generan nueva información socialmente útil, serán recompensados económicamente por ello (Grossman y Stiglitz 1980). Es decir, que el propio sistema de precios tenderá dialécticamente a superarse a sí mismo; el equilibrio engendrará un desequilibrio que dará paso a un nuevo equilibrio superador del primero (Huerta de Soto 2004).

Los productores independientes, por tanto, han de adaptarse pero al mismo tiempo rebelarse contra la estructura de precios de mercado: han de reproducir la mejor información disponible pero a la misma vez han de tratar de crear nueva información que supere a la existente. Y, para hacerlo, cuentan con una absoluta independencia a la hora de experimentar dentro de su propiedad privada: precisamente porque la información económica es de tipo contextual (sólo puede descubrirse o crearse *ex novo* dentro del adecuado contexto de

experimentación), cada productor independiente ha de poder tomar autónomamente sus *propias* decisiones *frente al mercado*: ha de tener la opción de contradecir al mercado si considera que tiene mejor información que el mercado. Y si efectivamente posee mejor información que el mercado —acerca de la estructura de preferencias del resto de productores independientes o acerca de las opciones tecnológicas disponibles— el propio mercado validará esa superior información: no será necesario que ningún superior jerárquico le dé a regañadientes la razón, porque esa razón se impondrá a través del proceso competitivo (podrá vender productos de mayor calidad a un menor coste que el resto de sus

competidores). A diferencia de lo que ocurre con la planificación central, donde es la propia burocracia planificadora la que en última instancia ha de evaluarse a sí mismo, el mercado les da impersonalmente la razón a quienes más eficientemente se coordinan con el resto de los productores independientes y, en sentido contrario, el mercado les quita la razón a quienes más ineficientemente se coordinen con el resto de los productores independientes: es decir, el mercado constituye tanto un proceso de descubrimiento descentralizado (Hayek [1968] 2002) sobre las mejores formas de producir socialmente valores de uso cuanto un mecanismo disciplinador para que todos quienes recurran a ese mecanismo se mantengan adecuadamente coordinados con el resto de quienes también recurren a él (Kornai 1980).

En definitiva, siendo el mercado un mecanismo descentralizado y emergente de coordinar las preferencias subjetivas y los conocimientos tecnológicos locales de millones de productores independientes, así como de mejorar continuamente los términos de esa coordinación, puede ser perfectamente racional recurrir a ese mecanismo para determinar qué valores de uso sociales producimos y cómo los producimos, es decir, puede ser perfectamente racional coordinarnos como trabajadores sociales a través del mercado aunque cada uno de nosotros no pueda aprehender la globalidad de la *racionalidad* colectiva del mercado. En palabras de Martínez Marzoa (1983, 60):

Por primera vez en la historia, toda decisión en materia de producción es sometida a una crítica sistemática por parte de algo que no puede ser sobornado ni convencido, porque no es alguien, sino una ley ciega, abstracta impersonal. De ahí que, también por primera vez en la historia, se instaure en el sistema productivo la noción de una racionalidad objetiva, no modificable por decisiones subjetivas.

Llamaremos «ley objetiva» a una determinación que opera sin que

para ello tenga que ser conocida. En la sociedad moderna impera una ley de este tipo.

Puede ser, por tanto, subjetivamente (o individualmente) racional someterse a la racionalidad objetiva (o colectiva) del mercado: puede ser racional focalizarse en producir directamente valores para producir indirectamente valores de uso. Si emplear un algoritmo para la toma de decisiones no es algo necesariamente irracional, entonces utilizar el

«algoritmo del mercado» tampoco tiene por qué serlo (nótese que no estamos presuponiendo que el algoritmo del mercado sea infalible u opere sin ningún tipo de fricción: basta con que sea suficientemente bueno como para que algunas, o muchas, personas prefieran emplearlo como heurística

para la toma de decisiones productivas frente a mecanismos alternativos de toma de decisiones como la planificación central). Vistiendo a los valores de uso como valores multiplicamos nuestra eficiencia productiva y distributiva de valores de uso.

Podemos reformular esta última idea rescatando la distinción biológica entre explicaciones próximas y explicaciones últimas (Mayr 1961): las explicaciones próximas se refieren al comportamiento/ motivación de los individuos, mientras que las explicaciones últimas se refieren a la lógica/funcionalidad de ese comportamiento dentro del conjunto del sistema.

En este sentido, en el mercado, la explicación próxima de nuestras decisiones de producción son los valores. Ahora bien, esta explicación próxima nos oculta la explicación última que presuntamente Marx pretendía desentrañar con su enfoque materialista y dialéctico: y la explicación última de por qué decidimos producir valores, dándoles *aparentemente* prioridad sobre los valores de uso, es que ésa es la forma en la que socialmente somos capaces de coordinarnos descentralizadamente para maximizar la producción de los valores de uso sociales del modo más eficiente posible. Desde esta perspectiva, no habría oposición profunda entre valor y valor de uso: la forma más racional de producir valores de uso sería (o podría ser) mediante la producción de valores.

Por eso mismo, los argumentos de Marx contra la deshumanización que

supone la alienación del trabajo bajo el mercado son argumentos

incorrectos o, como poco, incompletos: el trabajador no se ve privado de su naturaleza humana cuando subordina su producto y su actividad a las «leyes del mercado», sino que es capaz de acceder a una gigantesca red de cooperación social que sería imposible estructurar de otro modo distinto salvo a través del mercado. Y que un individuo decida potenciar su capacidad para cooperar socialmente con muchísimos otros individuos puede ser un rasgo profundamente humano y humanizador.

2.1.2. La humanización del mercado

Según explicamos en el epígrafe 1.5 del primer tomo de este libro, Marx considera que el trabajador se halla alienado bajo el mercado: no sólo porque el mercado lo subyuga, sino sobre todo porque, al subyugarlo, anula, corrompe y anula su naturaleza humana. El ser humano se deshumaniza para convertirse en un productor abstracto y asocial, indistinguible del resto y

cuyo único propósito vital es generar continuamente valor en forma de mercancías (Marx [1844a] 1975, 277).

Ya hemos argumentado por qué denunciar que los productores se

«someten» al mercado como si éste los oprimiera y esclavizara es un argumento incorrecto: los productores se «someten» tanto al mercado como un paciente se somete a su cirujano, como un pasajero se somete al piloto del avión o como unos atletas se someten a las reglas de la competición de atletismo o como cualquier persona se somete a un algoritmo cuando lo utiliza para tomar decisiones de un nivel de complejidad muy superior al que puede abarcar por su cuenta. Es incorrecto sostener, pues, que un productor independiente está alienado porque carece de control sobre su trabajo: lo que ocurre, más bien, es que ese productor *delega* (al menos en parte) la concreción del contenido social de su trabajo a un muy eficiente mecanismo de agregación, transmisión y validación de información sobre las preferencias sociales y sobre el conocimiento tecnológico local del resto de los productores independientes con los que coopera descentralizadamente. Y

delega la concreción del contenido social de su trabajo al mercado porque, de ese modo, optimiza su coordinación con el resto de productores independientes.

Sin embargo, esta réplica sigue dejando la puerta abierta a que el mercado sea un mecanismo deshumanizador y corruptor. Dicho de

otro modo: aun cuando la forma más eficiente de coordinarnos socialmente para maximizar la producción agregada fuera el mercado, el mercado podría seguir siendo una forma deshumanizadora de coordinarse que corrompiera el contenido social de nuestro trabajo. Marx ciertamente abrazaba esta tesis: a su juicio, el mercado maximizaba la eficiencia productiva frente a modos de producción anteriores (no frente al comunismo) a costa del vaciamiento o deshumanización plena del ser humano. En sus propias palabras:

En la economía burguesa […] *este despliegue completo de todas las potencialidades* internas del hombre se convierte en su vaciamiento pleno. *Su objetivación universal se convierte en su alienación total*: y la destrucción de todos sus propósitos unilateralmente determinados deviene el sacrificio de los fines-en-sí-mismos del ser humano ante un objetivo completamente exterior (Marx [1857-1858] 1986, 412) [énfasis añadido].

Y si ése fuera el caso, si el mercado fuera eficiente pero

deshumanizador, entonces, en última instancia, deberíamos afirmar que no es individualmente racional recurrir a la (ir)racionalidad colectiva del mercado: si el mecanismo que usamos para dotar de contenido social a

nuestro trabajo nos *corrompe* —si la forma de socializarnos nos vuelve seres asociales y, por tanto, inhumanos—, entonces deberíamos tratar de superar y abandonar el mercado porque éste nos alejaría, en lugar de acercarnos, de nuestros verdaderos fines como seres humanos. Pero ¿realmente el mercado nos corrompe como seres humanos? Recordemos que, para Marx, la naturaleza humana consistía en ser un *homo faber* comunal, esto es, ser un productor social libremente asociado con otros productores sociales capaces de controlar conjuntamente el contenido de su producción social. Por ello, el ser humano se deshumanizará tanto más cuanto menos control ejerza sobre el proceso de producción y cuanto más antisocial se vuelva.

Así pues, ¿hasta qué punto el ser humano pierde el control sobre su naturaleza creadora cuando se somete al mercado? De entrada, constatemos que toda producción en sociedad requiere que nos coordinemos con otros seres humanos: si producimos juntos, hemos de ajustarnos recíprocamente los unos a los otros, y eso limita nuestra capacidad de expresarnos productivamente como desearíamos expresarnos. Por consiguiente, nadie puede alcanzar por sí solo un control pleno sobre todo el proceso de producción social, salvo acaso convirtiéndose en un tirano o en parte de un superorganismo que

actúe en nombre de todos. Y si todos los modos de producción conllevan algún tipo de limitación al contenido material potencial de cada ser humano (todos condicionan y restringen la forma en la que la naturaleza humana puede expresarse), la cuestión debería ser más bien si el mercado —o el capitalismo— aumenta o reduce esa limitación social al contenido material.

Por ejemplo, imaginemos una persona cuya vocación sea la de

convertirse en una experta en la literatura del Siglo de Oro español. Sucede que, para poder dedicarse en cuerpo y alma a ello, deberá tener sus necesidades materiales cubiertas (no sólo las necesidades fisiológicas mínimas, sino también las que ella misma considere pertinentes para vivir una vida digna), de modo que o bien esa persona produce los valores de uso que desea (a costa de reducir el tiempo libre con el que cuenta para recrearse en la literatura del Siglo de Oro español) o bien otro individuo se los produce y se los entrega. Pero previsiblemente ese otro individuo querrá recibir algo a cambio de tales valores de uso (pues él mismo también ha tenido que renunciar a un tiempo que habría podido dedicar a otras actividades personalmente más satisfactorias), lo que le «obligará» igualmente a dedicar parte de su tiempo a actividades que no le autorrealizan. Dicho de otro

modo, la persona cuya vocación sea convertirse en experta en la literatura del Siglo de Oro español deberá *adaptarse* (Marx diría *deformarse*) a las relaciones de producción y distribución vigentes en esa sociedad: no podrá dedicar todo su tiempo vital a su pasión intelectual, sino que parte deberá dedicarlo a producir en sociedad aquello que la sociedad (y no ella) quiere que se produzca.

Esta restricción que impone la forma social al despliegue libérrimo del contenido material de una persona ocurre en todos los modos de producción salvo, como sabemos, bajo el comunismo. Tal como ya explicamos en el apartado 7.5.1 del primer todo de este libro, Marx pronostica que, bajo el comunismo, el ser humano devendrá un superorganismo con control pleno sobre sí mismo y sobre su entorno material, de manera que la escasez desaparecerá y cada individuo podrá desarrollar todos sus dones sin ninguna restricción impuesta por la necesidad (y por la forma social en la que nos organizamos para administrar esa necesidad). Por eso, para Marx, el comunismo es la negación misma de la alienación (Ollman 1976, 132): porque la naturaleza humana sólo se realizará plenamente cuando la forma no limite de ningún modo a la materia.

Desde luego, si el *tertium comparationis* de la alienación bajo el mercado es esta visión idealizada del comunismo, entonces el mercado sí será, por definición, alienante: frente a una ensoñación futura donde la necesidad ha desaparecido y donde cada uno puede hacer lo que le venga en gana porque la sociedad le proporciona todos los medios materiales que necesita, el capitalismo sí aparecerá como un sistema que constriñe relativamente el despliegue irrestricto de la naturaleza humana. En el epígrafe 7.4 de este segundo tomo tendremos ocasión de criticar con detalle los problemas de semejante utopía comunista por ser, en realidad, una distopía. De momento, vamos a comparar la alienación del trabajo dentro de las sociedades mercantiles modernas con la alienación del trabajo dentro de otros modos de producción históricos previos al capitalismo, a saber, el comunismo primitivo, el esclavismo o el feudalismo: ¿el trabajo humano —

en sus cuatro manifestaciones: el producto, la actividad productiva, las relaciones con otros productores y la naturaleza humana como productor social— se halla más o menos alienado bajo el capitalismo que bajo los modos de producción que lo precedieron?

Marx pensaba que el mercado —y, sobre todo, el capitalismo, es decir,

la mercantilización de la fuerza de trabajo— maximizaba históricamente la

alienación del trabajo humano frente a modos de producción anteriores puesto que el desarrollo de las fuerzas productivas iba parejo a lo largo de la historia con la intensificación de la alienación: «El desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo va de la mano de un incremento en las condiciones reificadas del trabajo, del trabajo reificado [objetivado], en relación con el trabajo vivo», de modo que «las condiciones objetivas del trabajo se vuelven independientes de un modo cada vez más colosal […] frente al trabajo vivo y esa riqueza social creciente confronta al trabajo como una fuerza ajena y dominante que el propio trabajo social ha creado contra sí mismo» (Marx

[1857-1858] 1987, 209-210). Cuanto menos mediada o limitada esté la forma social (las relaciones de producción y distribución) por las condiciones materiales subyacentes, cuanto más autónoma se vuelva aquélla frente a éstas, más despótica y absolutista será esa forma social frente al contenido material y, por tanto, frente a la naturaleza humana: y en el capitalismo esa autonomización de la forma social adquiere históricamente su grado máximo (Arteta 1993, 97), por lo que «la forma capitalista será la forma más subyugadora de la

materia» (Arteta 1993, 255). Nuestra naturaleza como productores sociales alcanza así «su forma de alienación más extrema» (Marx [1857-1858] 1986, 439): dejamos de comportamos como seres humanos con nuestros propios fines productivos y nos convertimos en meros instrumentos al servicio de las mercancías y del capital.

¿Hasta qué punto, sin embargo, la alienación del trabajo era inexistente, o menor, bajo otros modos de producción previos al capitalismo? Es decir,

¿puede afirmarse, por ejemplo, que dentro del comunismo primitivo no existía alienación del trabajo humano en tanto en cuanto la organización del trabajo social era controlada deliberadamente por todos los miembros de la tribu? ¿O cabe pensar que la alienación del trabajo en el esclavismo y en el feudalismo era inferior a la del capitalismo por el mero hecho de que esclavos y siervos no produjeran para el mercado sino para esclavistas y señores feudales? En suma, ¿es la historia de la humanidad una historia de autoalienación creciente del ser humano hasta alcanzar su grado máximo en el capitalismo como paso previo a su desalienación colectiva bajo el comunismo o, en cambio, el mercado minimiza la alienación del trabajo frente a todos los modos de producción anteriores?

En primer lugar, aunque Engels ([1884] 1990, 202) sostuviera que bajo

el modo de producción tribal la tierra era disfrutada en común, 20 que todos

los miembros de la tribu eran «libres e iguales» (Engels [1884] 1990, 203) y que las decisiones de producción y distribución se tomaban de común acuerdo; es decir, aunque describiera unas condiciones supuestamente idílicas para la ausencia de alienación del trabajo, lo cierto es que, en el comunismo primitivo, los individuos (o la tribu en su conjunto) estaban como poco sometidos a unas fuerzas que les eran totalmente externas: las fuerzas de la naturaleza. El subdesarrollo tecnológico consustancial a este modo de producción —recordemos que es el propio aumento de la productividad el que, de acuerdo con el materialismo histórico, termina enterrando este modo de producción (Marx [1857-1858] 1986, 420)— hacía que el trabajador quedara subyugado a los vaivenes de la naturaleza. El propio Engels reconoce que, bajo el comunismo primitivo, el hombre estaba

«casi completamente dominado por la naturaleza, una fuerza que le era ajena e incomprensible, tal como se refleja en sus infantiles ideas

religiosas»

(Engels [1884] 1990, 204). El propio Marx ([1857-1858] 1986, 337) nos dice que sólo con el capitalismo «por primera vez […] la naturaleza deja de ser observada como una fuerza en sí misma e incluso el conocimiento teórico de sus leyes autónomas aparece sólo como una estratagema para someterla a las necesidades humanas»; antes del capitalismo, pues, el hombre vivía subyugado a las fuerzas naturales. Por consiguiente, aun cuando quisiera argumentarse que, bajo el comunismo primitivo, la alienación del trabajo no era una alienación provocada por fuerzas sociales sino por fuerzas naturales (no causada por la propia organización social creada por los hombres), seguiría siendo cierto que los individuos, como trabajadores, se hallaban subyugados a los avatares de la naturaleza y que carecían de control sobre su producto, sobre su actividad productiva: era la naturaleza la que les permitía desarrollar una actividad productiva u otra (por ejemplo, en una zona de secano difícilmente podrían plantarse cultivos de regadío) y era la naturaleza la que les otorgaba o les negaba el control sobre los productos de su trabajo (por ejemplo, una plaga podía erradicar toda la cosecha o todo el ganado ante la impotencia de sus productores). Vivían en comunidad pero sometidos al entorno natural.

No obstante, sería igualmente erróneo pensar que bajo el comunismo primitivo no existía alienación de los productores frente a la organización social. Es verdad que la organización social estaba enormemente mediada por las condiciones materiales —esto es, el subdesarrollo tecnológico no posibilitaba mucha variedad en las formas de organizar el trabajo social—

(Arteta 1993, 199), pero dentro de la poca variedad de formas organizativas que habilitaba el subdesarrollo tecnológico, el individuo se hallaba *completamente* subyugado a las decisiones productivas y distributivas que adoptaba la tribu: «La producción era esencialmente colectiva y el consumo se efectuaba también bajo un régimen de reparto directo de los productos, en el seno de pequeñas o grandes colectividades comunistas» (Engels [1884]

1990, 273). Cada individuo carecía de autonomía para decidir qué producía, cómo producía y con quién producía. La idea misma de individuo ni siquiera existía dentro del comunismo primitivo (o, mejor dicho, sus fronteras eran altamente difusas), el cual sólo se autorreconocía a sí mismo como parte de la tribu: la organización tribal, por tanto, constituía una poderosísima fuerza social externa y ajena al individuo (o proto-individuo) que lo subyugaba y anulaba

tanto como persona cuanto como productor. En palabras de Marx: Cuanto más lejos nos remontamos en la historia, tanto más aparece el individuo —y por consiguiente también el individuo productor— como dependiente y formando parte de un todo mayor: en primer lugar y de una manera todavía bastante natural, de la familia y de esa familia ampliada que es la tribu; más tarde, de las comunidades en sus distintas formas, resultado del conflicto y de la fusión de las tribus. Solamente al llegar el siglo XVIII, con la «sociedad burguesa», los diferentes nexos sociales se le aparecen al individuo como un simple medio para lograr sus fines privados, como una necesidad exterior. Pero la época que genera esta perspectiva, esta idea del individuo aislado, es precisamente aquella en la cual las relaciones sociales (universales, según este punto de vista) han alcanzado su mayor grado de desarrollo hasta el presente (Marx [1857-1858] 1986, 18).

Por consiguiente, bajo el comunismo primitivo, el ser humano no puede

controlar individualizadamente su propia objetivación en el entorno, esto es, su objetivación como un ente diferenciable del grupo tribal en el que ha nacido: «[En el comunismo primitivo] el individuo nunca puede aparecer de una manera plenamente aislada como sí puede hacerlo un trabajador libre»

(Marx [1857-1858] 1986, 409). Tanto porque el individuo carece de capacidad tecnológica suficiente como para transformar el entorno por sí solo cuanto porque la tribu, como colectivo, toma todas las relaciones productivas y distributivas, el ser humano se ve totalmente anulado por al *diktat* de la tribu. De hecho, sólo existe como individuo mediado por la tribu:

«Su relación con las condiciones objetivas del trabajo es mediada por su existencia como miembro de la comunidad» (Marx [1857-1858] 1986, 409).

¿En qué sentido, por tanto, cabe decir que el trabajador no está alienado bajo el comunismo primitivo, es decir, bajo ese modo de producción en el que no existe ni propiedad privada ni mercado y en el que las decisiones

productivas y distributivas se adoptan en común? Sólo en el sentido de que el individuo está tan completamente anulado por el grupo y tan expuesto a los avatares de la naturaleza que ni siquiera cabe conceptualizarlo como un sujeto dominado por elementos externos a él mismo: el trabajador individual no es nada y, al no ser nada,

tampoco sufre la alienación de su trabajo como productor independiente que no es. El único trabajo que podría llegar a verse alienado sería el trabajo colectivo de la tribu, pero la tribu, dentro del estrecho margen que le otorga su primitiva tecnología, determina colectivamente qué hacer con su trabajo colectivo: por tanto, la tribu, como grupo, no ve su trabajo alienado.

Algo similar ocurre con la alienación del trabajo bajo el esclavismo o el feudalismo. Para Marx, «la esclavitud y la servidumbre tan sólo son el desarrollo del sistema de propiedad basado en el tribalismo», puesto que su origen cabe encontrarlo en que una tribu conquiste a otra y la coloque «bajo las condiciones inorgánicas de la tribu conquistadora» (Marx [1857-1858]

1986, 417). Por ello, y a diferencia de lo que sucede con la relación entre obrero y capital, donde «la *separación* entre las condiciones inorgánicas de existencia humana y este ente activo sólo alcanza por primera vez su forma plena en la relación entre trabajo asalariado y capital», en la esclavitud y en la servidumbre, «esta separación no tiene lugar, sino que una parte de la sociedad es tratada por la otra precisamente como mera condición inorgánica y natural de la reproducción de esta otra parte» (Marx [1857-1858] 1986, 413) [subrayado añadido]. Y precisamente porque esclavos y siervos son parte de la propiedad inorgánica de esclavistas y señores feudales, «la relación de dominación existe como una relación esencial de apropiación».

Pero ello, en realidad, significa que no hay relación de dominación propiamente dicha puesto que «no puede haber relación de dominación hacia los animales o hacia el suelo en virtud de la apropiación, aun cuando los animales proporcionen un servicio. En la relación de dominación se presupone la apropiación de la voluntad de un tercero: las criaturas sin voluntad, como los animales por ejemplo, pueden proporcionar servicios pero ello no convierte a su dueño en su señor» (Marx [1857-1858] 1986, 424).

Por el contrario, en el mercado (y sobre todo, en el capitalismo), los antiguos esclavos y siervos aparecen como trabajadores libres y, precisamente por ser formalmente libres, pueden experimentar la alienación de su trabajo: su voluntad «libre» como agentes independientes es doblegada

y anulada de un modo incluso más intenso que incluso bajo el esclavismo o el feudalismo: «En su imaginación, los individuos parecen ser más libres bajo la dominación de la burguesía que con

anterioridad [en modos de producción anteriores, como el comunismo primitivo, el esclavismo o el feudalismo], puesto que su vida depende de condiciones que parecen accidentales; en realidad, sin embargo, son *menos libres* porque están dominados en mayor medida por fuerzas materiales» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 78-79) [énfasis añadido].

Démonos cuenta de que Marx únicamente puede llegar a una

conclusión tan forzada como la de que el trabajo de esclavos y siervos estaba menos alienado que el de los obreros modernos negándoles a esclavos y siervos su condición de seres humanos para reducirlos a la categoría de cosas. Pero si consideramos a esclavos y siervos como trabajadores absolutamente oprimidos y subyugados por otros seres humanos,

trabajadores cuyo contenido material está completamente negado por la forma social que los domina y aplasta, no quedará otro remedio que concluir que, *evidentemente*, la alienación de su trabajo era muy superior a la que pueda sufrir cualquier productor independiente o cualquier obrero moderno dentro del capitalismo. Se mire cómo se mire, en una economía mercantil, las decisiones autónomas que pueden tomar los trabajadores respecto a su trabajo, es decir, respecto a qué producir, cómo producir y con quién producir resultan muchísimo más amplias que en el comunismo primitivo, el esclavismo o el feudalismo. Vamos a examinarlo respecto a las cuatro facetas de la alienación del trabajo que señala Marx (Marx [1844a] 1975, 270-282): la alienación de la actividad productiva, la alienación del producto de su trabajo, la alienación de los lazos cooperativos con otros seres humanos y la alienación de su naturaleza como productor social.

Primero, y respecto a la pérdida de control sobre su actividad productiva: en una sociedad mercantil, especialmente en una tan avanzada como el capitalismo moderno, la diversidad de profesiones hacia las que una persona puede dirigir su actividad productiva vocacional, también como asalariado, es amplísima. A modo de listado no exhaustivo, podríamos mencionar las siguientes: abogado, actor, agricultor, alfarero, antropólogo, arqueólogo, arquitecto, astronauta, astrónomo, bailarín, barbero, barrendero, bibliotecario, biólogo, bombero, cartero, cartógrafo, carnicero, carpintero, cirujano, community manager, conductor, contable, cocinero, constructor, corredor de seguros, crítico crítico, cuidador, dentista, deportista, directivo,

diseñador, economista, electricista, enfermero, ensayista, farmacéutico, filólogo, filósofo, físico, fontanero, forense, florista, fotógrafo, geógrafo, geólogo, granjero, historiador, humorista, ingeniero, informático, jardinero, juez, locutor, matemático, mecánico, médico, militar, modelo, oftalmólogo, panadero, pastor, periodista, pescador, pintor, piloto, poeta, policía, profesor, psicólogo, psiquiatra, publicista, químico, sastre, secretario, sociólogo, taxidermista, tornero, traductor, transportista, veterinario, voluntario, zoólogo, etc.

Esta amplia disponibilidad de opciones profesionales dentro del capitalismo moderno no supone, como pensaba Marx, «imponerle a cada hombre una esfera particular de actividad de la que no puede escapar […] y dentro de la que debe permanecer si no quiere perder los medios de supervivencia» (Marx [1845-1846] 1976, 47): no sólo porque, en algunos casos un trabajador podría incluso ejercer simultáneamente más de una de esas profesiones, sino sobre todo porque una persona, si le resultara conveniente, podría tratar de cambiar de profesión a lo largo de su vida laboral (en algunos casos, obviamente, ese cambio será complicado que en otros por el coste formativo inicial: un obstáculo que, de todas formas, la teoría del valor trabajo desdeña más allá del tiempo social promedio que cueste ese reciclaje formativo). Cuestión distinta es que la especialización en una de esas profesiones aumente tanto la productividad de un trabajador frente a otras profesiones (un muy buen cirujano no tiene por qué ser un buen bailarín) que ese cambio de profesión no le resulte de interés personal: pero no existe ninguna *obligación* de permanecer atado a una determinada profesión de por vida y el trabajador puede tratar de ejercer aquella labor que más se ajuste con sus preferencias materiales. En cambio, en el comunismo primitivo, en el esclavismo o en el feudalismo no sólo no existía tecnológicamente semejante variedad de ocupaciones, sino que, sobre todo, no existía la libertad personal de escoger entre ellas. En otras palabras, no se trata sólo de que la tecnología moderna haya posibilitado enormemente la diversificación de los tipos de ocupaciones, sino de que, a diferencia de lo que ocurría con el individuo bajo el comunismo primitivo, bajo el esclavismo o bajo el feudalismo, el trabajador es libre de escoger entre todas ellas sin someterse a relaciones de dependencia personales que le impongan a qué debe dedicarse. Por ejemplo, cuando Engels nos relata la paupérrima diversidad de profesiones que, por una limitación tecnológica, existía bajo el comunismo primitivo, también nos está relatando cómo la tribu imponía una

división de roles laborales por sexo del que, en términos generales, no existía autonomía para escapar:

[En el tribalismo], la división del trabajo era pura y simplemente la división del trabajo que había evolucionado naturalmente; existía sólo entre hombres y mujeres. El hombre iba a la guerra, cazaba, pescaba y procuraba las materias primas necesarias para la comida y producía los enseres necesarios para todos estos propósitos. La mujer cuidaba de la casa, preparaba la comida y hacía los vestidos; guisaba, hilaba y cosía. Cada uno era dueño en su dominio: el hombre en la selva, la mujer en casa. Cada uno era propietario de los instrumentos que elaboraba y usaba: el hombre de sus armas, de sus herramientas de caza y pesca; la mujer, de sus utensilios caseros (Engels [1884] [1990], 259).

Segundo, y respecto a la pérdida de control sobre el objeto de producción: es cierto que el productor independiente (incluyendo, en un grado extremo, el trabajador asalariado) pierde el control sobre el objeto de su trabajo por dejarlo en manos de las impersonales fuerzas del mercado. Sin embargo, esta separación entre el productor y el objeto de su trabajo, que llega a ser «absoluta» [Marx [1857-1858] 1986, 438) en el caso del obrero, es menor de lo que Marx sugiere: a la postre, el productor independiente puede retener para sí el objeto de su trabajo o, como poco, puede determinar a quién le vende y a quién no le vende la mercancía (tiene la opción de discriminar a los compradores del producto de su trabajo). Incluso el obrero podría, si así lo quisiera, recomprar con su salario el producto de su trabajo (o al menos parte del mismo). Por consiguiente, y como ya hemos expuesto más arriba, si el productor independiente opta por dejar plenamente en manos del mercado el objeto de su trabajo es porque ésa es la forma en la que maximiza su capacidad de intercambio y, por tanto, su acceso a los valores de uso que necesita. Pero se trata de una opción, no de una obligación: nadie está obligado a seguir produciendo para el mercado una vez que tiene sus necesidades personales suficientemente satisfechas (desde su propio punto de vista): nadie está obligado a desprenderse de lo que ha producido si lo *valora* más como valor de uso personal que como valor de cambio. Nótese que esta opción *no* existe bajo el comunismo primitivo o el esclavismo. En el comunismo primitivo, el trabajo es inmediatamente social, de modo que el fruto del trabajo de un individuo ni siquiera llega a ser considerado en algún momento obra de ese individuo, sino del conjunto de la tribu: y es la comunidad la que distribuye en especie a cada individuo una porción de la producción conjunta, la cual no tiene por qué coincidir cuantitativamente con la contribución relativa de cada individuo ni

cualitativamente con la porción de esa producción conjunta que él habría escogido. En el esclavismo, el esclavo sólo contaba con una

asignación, denominada peculio, que era determinada arbitrariamente por el dominus y que no tenía por qué guardar relación alguna con la producción de ese esclavo concreto: es decir, el esclavo era un objeto que obviamente no podía devenir dueño de los objetos que, como herramienta, contribuía a producir y los medios de subsistencia que se le asignaban no guardan relación cuantitativa ni cualitativa con su trabajo y sus necesidades. Finalmente, en el feudalismo, los trabajadores sí podían en muchos casos retener directamente una parte del fruto de su trabajo, pero la parte que les era sustraída no guardaba ninguna relación con la contribución relativa del señor feudal a la producción de esos valores de uso (cosa que sí sucede en el capitalismo, incluso en el caso de los asalariados como mostraremos en el capítulo 3 de este segundo tomo). No sólo eso, aun cuando cupiera afirmar que esclavo, siervo y obrero son «explotados» por las clases dominantes, en el sentido de que parte de su producción —de su tiempo de trabajo objetivado— les es arrebatada por esclavistas, señores feudales o capitalistas, la limitación que el capital le impone al obrero respecto al control del fruto de su trabajo (o equivalente) es sólo una limitación cuantitativa, no cualitativa. El obrero con su salario puede adquirir lo que desee, cosa que no ocurría con esclavos y siervos:

Dado que el obrero intercambia su valor de uso por la forma general de riqueza, el obrero comparte el disfrute de esta riqueza general hasta el límite de su equivalente —un límite cuantitativo que, claro está, deviene también cualitativo como en todo intercambio. Pero el obrero no está restringido a comprar objetos particulares ni a obtener un tipo particular de satisfacción. La gama de sus goces no está limitada cualitativamente, sino sólo cuantitativamente. En esto se distingue del esclavo, del siervo, etc. (Marx [1857-1858]

1986, 213).

Por consiguiente, también desde la perspectiva (la alienación del producto del trabajo), el trabajador está menos alienado dentro de las sociedades las sociedades mercantiles que en formas de producción precapitalistas.

Tercero, y respecto a alienación por vaciamiento de los lazos cooperativos con otros seres humanos: el mercado multiplica

extraordinariamente el ámbito y las opciones de cooperación social dentro de la esfera productiva. Los posibles lazos cooperativos entre seres humanos no se ven limitados a los trabajadores de la tribu (comunismo primitivo), a los trabajadores del domus (esclavismo) o a

los trabajadores del feudo

(feudalismo), sino que se extienden a todo el mercado mundial (al conjunto de la humanidad). No sólo porque un individuo puede crear o formar parte de una empresa integrada por personas de muy diferentes nacionalidades, religiones, razas, edades o niveles formativos, sino sobre todo porque la cooperación social mediada por mercancías (el fetichismo de la mercancía) permite expandir los círculos de la cooperación humana mucho más que de lo que lo permiten las relaciones de dependencia personal. Y es que, al impersonalizar las relaciones sociales de producción cosificándolas en mercancías, somos capaces de cooperar, directa o indirectamente, consciente o inconscientemente, con miles, decenas de miles o incluso millones de personas con las que no podríamos o no querríamos cooperar si tuviéramos que ponernos consciente y deliberadamente de acuerdo en relacionarnos productivamente (salvo que fuéramos *forzados* a hacerlo en contra de nuestra voluntad, como acaso podría ocurrir bajo el comunismo).

Baste con imaginar todas las personas que, directa o indirectamente, contribuyen a fabricar cualquier mercancía que empleamos diariamente en nuestras vidas: por ejemplo, este mismo libro que usted está leyendo.

Aunque superficialmente podría parecer que sólo el escritor, la editorial y el librero han sido necesarios para terminar fabricándolo y comercializándolo, en realidad requiere de la cooperación de muchísimas más personas de las que podamos siquiera llegar a concebir. Por referirnos sólo a uno de sus componentes y aun así de un modo en absoluto exhaustivo: el papel en el que está impreso el libro ha tenido que ser fabricado y, para ello, habrá sido necesario cultivar, talar y descortezar árboles, extraer las fibras vegetales de la madera y transformarlas en pasta; lavar, filtrar y secar la pasta; prensar la pasta en unos rodillos giratorios y posteriormente secarla; pasar el papel por unos rodillos fríos; empaquetarlo y distribuirlo. En cada una de esas etapas, se emplean no sólo trabajadores, sino también maquinaria, bienes de equipo, materias primas, compuestos químicos o combustibles que, a su vez, han sido producidos por otros trabajadores y que están compuestos por otros inputs que también han sido fabricados por otros trabajadores con sus respectivos medios de producción. Y todo esto únicamente con respecto a la producción de papel (pero también deberíamos considerar la impresión, la edición o incluso el ordenador, la electricidad, la conexión a internet, etc.

con la que se escribió el libro). Decenas de miles de trabajadores de

muy distintas nacionalidades, credos religiosos o ideologías políticas habrán participado, directa o indirectamente, en la creación de este libro: algo que

habría sido imposible realizar a tamaña escala de sofisticación y eficiencia si todos nosotros nos hubiésemos tenido que poner explícitamente de acuerdo en trabajar codo con codo sobre la base de relaciones personales de consanguineidad, confianza, camaradería, buena fe o incluso por mandato político. De hecho, y a este último respecto, en un mundo de comunidades políticas separadas (es decir, en un mundo donde no hubiese una única comuna mundial), el mandato político sólo permitiría que cooperaran entre sí los miembros de una misma comunidad política, pues la burocracia especializada o la asamblea democrática dedicados a planificar

centralizadamente las relaciones de producción quedarían restringidas al ámbito de esa comunidad política: para que pudieran cooperar los miembros de distintas comunidades políticas tendrían que crear una supracomunidad política (lo cual en muchísimas ocasiones no resultará factible por razones de identidad y sentimiento de pertenencia)… o recurrir al mercado para intercambiar mercancías entre comunidades políticas.

Así pues, el fetichismo de la mercancía posibilita que millares de individuos cooperen entre sí anónimamente, sin necesidad de que entablen deliberadamente relaciones personales previas e incluso sin necesidad de que sean conscientes de que están cooperando. Permite, por tanto, que incluso individuos que personalmente se odien entre sí cooperen consciente o inconscientemente en satisfacer sus necesidades recíprocas: que un puritano dogmático le compre la madera para construir su iglesia a un ateo libertino y que éste se la venda sin que ninguno de los dos le pida explicación al otro sobre sus respectivos estilos de vida (Clark and Lee 2011); o que tal vez un leñador fanáticamente marxista haya contribuido a fabricar este libro

«antimarxista» merced a la madera con la que se ha producido el papel en el que se ha impreso. Algo que sería dudoso que sucediera si el puritano dogmático o el marxista fanático tuviesen que ponerse de acuerdo y cooperar codo con codo con el ateo libertino o con el escritor antimarxista a la hora de decidir de manera consciente qué debe ser producido entre todos ellos.

Y si el fetichismo de la mercancía posibilita esa extensión de la cooperación social, el fetichismo del dinero, en la medida en que todavía impersonaliza más las relaciones sociales de producción, eleva

la cooperación social entre productores independientes a su grado máximo (en realidad, es imposible que haya un intercambio de mercancías a gran escala sin que ese intercambio de mercancías a gran escala esté mediado y evaluado por el dinero, por tanto el fetichismo de la mercancía siempre aparece de la

mano con el fetichismo del dinero). En palabras del propio Marx: «El dinero, que es la expresión más elevada de la contradicción de clases, también oscurece las diferencias religiosas, sociales, intelectuales e individuales»

(Marx [1850-1853] 1978, 592), de manera que «en una sociedad donde el sistema monetario esté completamente desarrollado existe, por una parte, una igualdad civil real entre los individuos en la medida en que tengan dinero y con independencia del origen de ese dinero». Gracias a ello, «todo está disponible para ser comprado por cualquier persona, todo intercambio material es susceptible de llevarse a cabo, según la cantidad de dinero en que un individuo pueda transformar sus ingresos» (Marx [1850-1853] 1978, 590). Eliminar las impersonales relaciones de intercambio basadas en el dinero supondría restablecer las relaciones de dominación personal propias del tribalismo, del esclavismo o del feudalismo (obviamente Marx exceptuaba de esta regla al comunismo, pero en el capítulo séptimo de este segundo tomo analizaremos en qué medida esa excepción es certera) y, por tanto, limitaría enormemente la esfera de la cooperación social entre seres humanos (los miembros de una tribu sólo se relacionan con los miembros de esa tribu; el esclavo sólo se relaciona con otros esclavos de su dueño; el siervo sólo se relaciona con otros integrantes del feudo):

Lo que cada individuo posee en el dinero es una genérica *capacidad de cambio,* mediante la cual establece a su gusto su participación en la producción social. Cada individuo posee el poder *social* en su *bolsillo* bajo la forma de una cosa. Quitad a la cosa este poder social y deberéis ceder inmediatamente este poder a la persona sobre la persona. Por consiguiente, sin el dinero no es posible desarrollo industrial alguno (Marx

[1851] 1986, 55).

Es decir, que antes del dinero, antes por tanto de las economías mercantiles, la producción se organizaba mediante «relaciones de dependencia personal» porque cuanto «menor es la fuerza social del medio de cambio […] tanto mayor ha de ser la fuerza de la comunidad que vincula a los individuos, la relación patriarcal, la

comunidad antigua, el feudalismo y el gremio (Marx [1857-1858] 1986, 94-95). Y mediante relaciones de dependencia personal no sería posible sostener un ámbito de cooperación tan sumamente extendido como el que posibilita el mercado: si la cooperación entre millones de individuos dependiese de sus lazos de afinidad personal, esos millones de individuos ni podrían (por meras limitaciones cognitivas para conocer entablar una relación personal con tantísimos otros individuos) ni querrían (por falta de afinidad con muchos de ellos) cooperar a una escala

tan extendida. La cooperación a gran escala, pues, descansa necesariamente sobre normas universales y abstractas que nos permitan interactuar en términos impersonales e igualitarios (Hayek 1973; Barnett 1998):

Tratamos con amor y solidaridad a aquellas personas que conocemos personalmente por cuanto nos son queridas. Pero precisamente porque no podemos conocer las circunstancias específicas de todo el mundo más allá de nuestro círculo de parientes y amigos, el orden extendido de los mercados trata a todo el mundo que no conocemos personalmente del mismo modo […]. Las mismas reglas son aplicables a todo el mundo: no dañes robando, defraudando o rompiendo promesas y permitamos que la libertad de elección entre alternativas, a la que llamamos competencia, haga el resto (Smith y Wilson 2019, 1).

De ahí que la cooperación mediada por mercancías resulte tan funcional para expandir los ámbitos de cooperación humana: porque las personas no necesitan relacionarse directamente con otras personas sino que pueden hacerlo indirectamente a través de las cosas. Y de ahí que sea incorrecto señalar que el mercado deshumaniza las relaciones entre los seres humanos frente al comunismo primitivo, el esclavismo o el feudalismo: por primera vez en la historia, todas las personas son reconocidas como personas con iguales derechos (no como partes inseparables de la tribu, o como herramientas del esclavista o del señor feudal, sino como sujetos independientes e iguales) y eso permite establecer relaciones no basadas en la subordinación de unos individuos frente a otros, multiplicando así la esfera cooperativa. Las relaciones productivas mediadas por las cosas (el intercambio mercantil) no son relaciones productivas deshumanizadas, sino relaciones productivas derivadas de una humanización plena del ser humano (como sujetos independientes e iguales) que, merced a ello, puede negociar impersonalmente los términos objetivos de su cooperación. Las formas de cooperación productiva bajo el comunismo primitivo, bajo el esclavismo y el feudalismo no eran formas de

cooperación más humanizadas, sino más deshumanizadas que bajo el mercado. De hecho, el propio Marx reconoce que las relaciones mediadas por dinero «son ciertamente preferibles a la ausencia de conexión o a la conexión puramente local basada en los vínculos naturales de consanguinidad, o en las relaciones de señorío y servidumbre»

(Marx [1857-1858] 1986, 98).

Lo cual no quita para que el debilitamiento de los lazos naturales de dependencia personal —lazos en los que uno nace inserto al margen de su voluntad— pueda abocar a algunos individuos a perder toda vinculación afectiva o personal con otras personas. Por eso señala Karl Popper ([1945]

2013, 1965-1966) que «los hombres tienen necesidades sociales que no pueden ser satisfechas por la sociedad abstracta». Las comunidades tribales, esclavistas o feudales son sociedades cerradas y concretas compuestas por

«relaciones físicas concretas como el tocar, el oler y el ver», mientras que, en la sociedad abierta y abstracta, «mucha gente vive sin ningún, o con muy pocos, contactos personales íntimos […] viven anónimamente y en soledad y, por tanto, infelices». La desaparición de las relaciones *obligatorias* entre personas puede llevar a que algunas de ellas no sean capaces de establecer relaciones *voluntarias* con otras, lo cual acaso las conduzca a una vida en soledad: pero no parece que la esclavitud o la servidumbre sean socialmente menos alienantes que el riesgo de soledad. Si el «precio» que tuviese que pagar una persona para no estar sola fuese el de convertirse en esclavo o en siervo de otra, probablemente la práctica totalidad de individuos optarían por vivir una vida en soledad.

Sea como fuere, que una sociedad mercantil —basada en derechos individuales y, por tanto, en la libre asociación entre personas— no impida la existencia de personas que vivan en soledad (puesto que la única forma de impedirlo sería obligando a que dos o más personas se relacionen en contra de su libre voluntad) no significa que una sociedad mercantil necesite de personas que vivan en soledad: la existencia de fuertes lazos familiares y comunitarios es perfectamente compatible, incluso complementaria, con el mercado. La sociedad mercantil requiere de la disolución de las comunidades forzosas basadas en una dependencia personal jerárquica: a saber, la disolución de los clanes familiares, de la esclavitud o de los gremios. Pero la sociedad mercantil no requiere de la disolución de las comunidades

voluntarias de carácter horizontal entre iguales. De hecho, incluso cabría decir que la sociedad mercantil favorece (y se ve favorecida) por la creación de ese tipo de comunidades. Y es que el mercado puede exponer a muchos trabajadores (y capitalistas) a una enorme volatilidad en sus ingresos: si las mercancías que éstos producían dejan de ser demandadas por los consumidores o empiezan a ser ofertadas en condiciones más competitivas por otros productores, esas personas pueden perder súbitamente sus ingresos y, en consecuencia, devenir incapaces de adquirir a través del mercado los bienes que necesitan para mantener una buena vida. Es ahí donde la comunidad, basada en lazos fuertes pero *voluntarios* entre personas jurídicamente iguales, puede desempeñar un papel fundamental que proteja a los desvalidos de la pobreza hasta que puedan reciclarse e reincorporarse

como cooperadores productivos dentro de la sociedad mercantil: es decir, el mercado enriquece a las comunidades ordenando eficientemente el trabajo social y las comunidades cuidan a los mercados protegiendo a los trabajadores de las fluctuaciones del mercado. Tales lazos comunitarios de carácter voluntario y horizontal estuvieron muy extendidos en economías tan capitalistas como Alemania, EE. UU. o Reino Unido durante el siglo XIX: en Alemania, por ejemplo, el llamado Sistema Elberfeld (McMillan 2022) se fundamentaba en el trabajo voluntario dentro de la comunidad local en favor de las personas más necesitadas; a su vez, en EE. UU. o Reino Unido, muchísimos trabajadores formaban parte de clubes o agrupaciones comunitarias de carácter voluntario denominadas «sociedades de amigos»

(Beito 2000), las cuales proporcionaban asistencia social a sus miembros a fuer de amigos (o amigos a fuer de miembros) ante muy diversas adversidades económicas. Tanto unas como otras, sin embargo, fueron aplastadas y reemplazadas a finales del siglo XIX y a lo largo del siglo XX por el emergente Estado de Bienestar (Rajan 2019, 127-138), dentro del cual la protección social ya no se proporciona merced al establecimiento de relaciones personales, horizontales y voluntarias entre donante y donatario sino a través de impersonales derechos sociales jerárquicos entre el Estado y el ciudadano. Es decir, que la desintegración de las comunidades voluntarias y basadas en lazos horizontales no es una consecuencia necesaria de la emergencia de la sociedad mercantil —que, como decimos, solo necesita disolver las comunidades forzosas y basadas en lazos verticales y convivió durante mucho tiempo con pujantes comunidades voluntarias—, sino más bien a la emergencia del Estado asistencialista que absorbió las funciones sociales que venían desempeñando esas comunidades voluntarias y horizontales. Tampoco

en este sentido el mercado tiene por qué alienar al trabajador.

Y cuarto, respecto a la anulación de la naturaleza del ser humano como productor social: que el mercado expanda los círculos de cooperación voluntaria entre trabajadores no es necesariamente incompatible con que los expanda a costa de corromper la naturaleza social del ser humano. Podría ocurrir que el mercado nos predispusiera a cooperar con un mayor número de personas pero maltratándolas, engañándolas, animalizándolas,

cosificándolas o *explotándolas*. Es decir, podría ocurrir que el mercado *degradara* la sociabilidad del ser humano, que esa sociabilidad sólo fuera instrumental para su aislamiento frente a los demás: en tal caso,

expandiríamos el ámbito de la cooperación social por la vía de volvernos personalmente más asociales. Mas la evidencia antropológica y experimental de la que disponemos no avala ese riesgo.

Así, las sociedades tribales más expuestas al mercado (aquellas que se ubican más cerca de centros de comercio locales o que obtienen un mayor porcentaje de las calorías que consumen diariamente del mercado) son las sociedades en las que sus miembros muestran una mayor predisposición a cooperar equitativamente con extranjeros: es decir, son las sociedades que tienen interiorizada una idea más firme de equidad en los intercambios (Heinrich 2020, 287-293). Cuando los miembros de esas comunidades participan en el llamado Juego del Ultimátum (una persona tiene que dividir con otra una suma de dinero y la otra ha de decidir si acepta o rechaza el reparto: y si lo rechaza, ambos se quedan sin nada), los que pertenecen a comunidades tribales más expuestas al mercado tienden hacer ofertas más equitativas a los extranjeros (se aproximan más a un reparto 50 %-50 % de la suma de dinero) y también a rechazar las ofertas más inequitativas de los extranjeros. Pero es que, incluso cuando esas comunidades se las somete al Juego del Dictador (una persona reparte una suma de dinero con otra persona, y la otra persona se ha de limitar simplemente a aceptar, no tiene opción de rechazar), las que están más expuestas al mercado

sistemáticamente efectúan repartos más equitativos con extranjeros. Es decir, que la incorporación de los mercados a una sociedad está asociado a la emergencia de una mentalidad prosocial impersonal (otra forma de denominar al fetichismo de la mercancía):

Los mercados impersonales funcionales, en los que los extranjeros

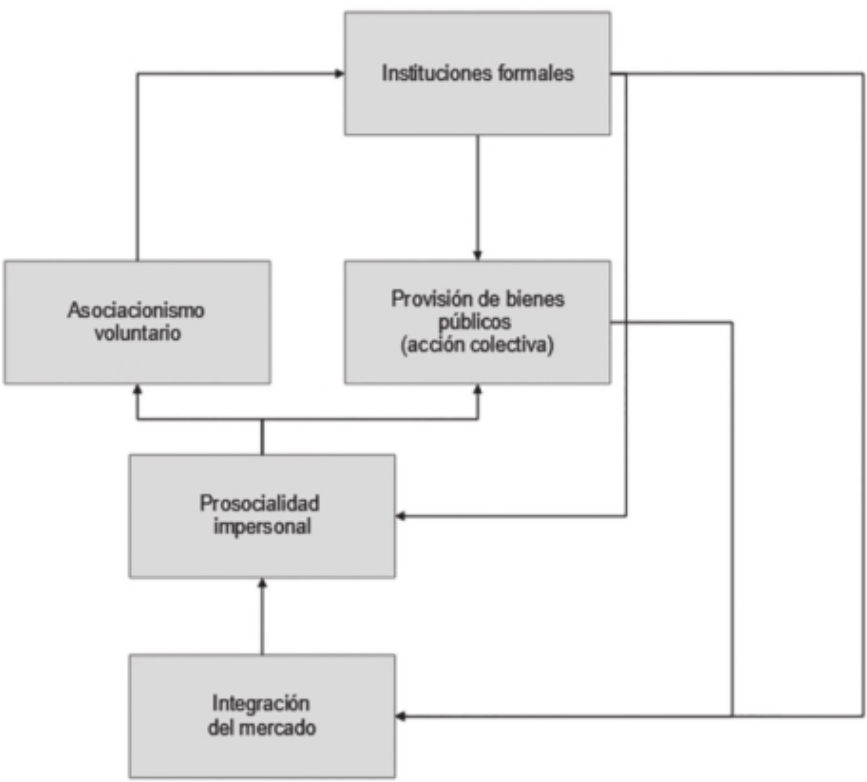
participan libremente en intercambios competitivos, exigen lo que denomino *normas de mercado*. Las normas de mercado establecen estándares para juzgarse a uno mismo y a los otros en transacciones impersonales y esas normas de mercado conducen a internalizar motivaciones como confianza, justicia y cooperación con extranjeros o personas anónimas […]. En un mundo donde las instituciones basadas en el parentesco han desaparecido, donde la gente depende de los mercados comerciales funcionales para casi todo, los individuos salen adelante en parte cultivando una reputación de personas imparcialmente equitativas, honestas y cooperativas con conocidos, extranjeros y anónimos […]. Las normas de mercado alientan ver el mundo como un juego de suma positiva y donde las buenas acciones de uno son juzgadas favorablemente por los otros, pero a su vez exigen preocuparse por las intenciones y las acciones de los demás. La equidad se recompensa con equidad, la confianza con la confianza, y la cooperación con cooperación […]. [Por tanto] si algún compañero o algún extranjero viola las normas de mercado, se está dispuesto a asumir elevados costes para forzar su cumplimiento. Es decir, que las normas de mercado y la prosocialidad impersonal que éstas promueven no son de carácter incondicional ni altruista (Heinrich 2020, 293-294).

Ningún marxista debería sorprenderse por este resultado. Tal como ya expusimos en el capítulo 2 del primer tomo de este libro, el propio Marx describe cómo la mercantilización de las sociedades conduce a que la ley del valor (el intercambio entre equivalentes) vaya a su vez generalizándose dentro de la sociedad. Por consiguiente, cuanto más extendido está el mercado, más y mejor se coopera con personas ajenas al núcleo tribal.

Nuevamente, Marx era plenamente consciente de ello, pues él mismo describió cómo la presencia de intercambios mercantiles debilitaba las relaciones productivas basadas en el parentesco y en la dependencia personal (Marx [1857-1858] 1986, 94-95) para impulsar las relaciones de dependencia objetiva (de dependencia de las mercancías, esto es, de los objetos que sirven para mediar las relaciones sociales entre los hombres).

Pero si los mercados se caracterizan por una creciente exigencia de equidad y buena fe entre sus participantes —mayor equidad y buena fe que la que existe en la cooperación fuera del núcleo tribal—, entonces difícilmente cabrá afirmar que el mercado nos corrompe como productores sociales. Al contrario, nos *profesionaliza* como cooperadores sociales para no engañar a terceros ni tampoco ser engañados por ellos.

Ahora bien, los efectos positivos del mercado sobre la prosociabilidad humana no terminan ahí. Por un lado, aquellas sociedades que están más expuestas al mercado y que, por consiguiente, son más impersonalmente prosociales también son sociedades que practican de un modo más generalizado el altruismo, es decir, que no discriminan entre «miembros del grupo» y «miembros fuera del grupo» a la hora de proporcionar ayuda desinteresada (por el contrario, los miembros de sociedades menos expuestas al mercado están fuertemente sesgadas a ser altruistas sólo con los miembros de su grupo): el mercado difumina las fronteras y, por tanto, extiende los círculos de empatía (Baldassarri 2020). Por otro, los miembros de las sociedades más expuestas al mercado también son más propensos a conformar asociaciones voluntarias reguladas por normas explícitas que han sido consensuadas entre sus miembros (estatutos de una asociación): es decir, son más propensas a crear instituciones formales que regulan (con fiscalización y sanciones) el comportamiento de sus miembros para fomentar la cooperación consciente y deliberada hacia determinados proyectos que requieren de acción colectiva, minimizando así el número de *free riders* (gorrones que salen beneficiados de acciones colectivas pero que no contribuyen a ellas) (Heinrich 2020, 295-299). Con ello, claro, no



pretendemos afirmar que este mecanismo solucione por entero el problema de los bienes públicos (cuyos niveles de provisión social pueden ser subóptimos precisamente por culpa de los *free riders*) pero desde luego contribuyen a reducir este problema. Y, a su vez, la cooperación a través de normas formales también contribuye a impulsar la penetración del mercado y la prosocialidad impersonal en tanto en cuanto impulsa en mayor medida la predisposición a confiar y cooperar entre las partes (a su vez, cabría añadir, la provisión de bienes públicos, es decir, de acción colectiva coordinada en suministrar determinados bienes necesarios para el buen funcionamiento de la sociedad y del mercado, también contribuye a incrementar la integración del mercado). Esquemáticamente:

Figura 2.1

Fuente: Basado en Heinrich (2020, 299).

En suma, a más mercado, más prosocialidad impersonal, mayor equidad

y buena fe en los intercambios; y cuanto más extendida esté la equidad y la buena fe en los intercambios, mayor confianza entre los partícipes en el

mercado (Choi y Storr 2020), abaratando con ellos los costes de transacción de las interacciones económicas mutuamente beneficiosas (Fukuyama 2000) y por tanto potenciando el desarrollo de los mercados. Los mercados, pues, no convierten a las personas en tramposos profesionales que

instrumentalizan fraudulentamente las redes de cooperación social para engañar al resto de productores, sino como forma sofisticada de socializarse productivamente.

Por supuesto, lo anterior no equivale a decir que las personas que participan en un mercado no puedan ser personas moralmente corruptas: significa que la causa de su corrupción moral no parece proceder de los mercados, sino de inclinaciones (más o menos acentuadas según cada individuo) que le son propias. Es decir, si los seres humanos somos parcialmente egoístas o avariciosos (si sólo nos preocupamos por nosotros y por «los nuestros» o si sólo queremos volvernos más ricos) ese egoísmo parcial o esa avaricia también se reflejará en los mercados (Brennan y Jaworski 2016, 91-92). Es más, todo lo anterior ni siquiera supone negar que los mercados puedan llegar a potenciar algunos de esos vicios de la personalidad en la

medida en que faciliten el acceso a las recompensas que proporciona el mercado: por ejemplo, las personas avariciosas tendrán la opción, gracias al mercado, de enriquecerse en mayor medida de lo que podrían enriquecerse en modos de producción precapitalistas y esa opción puede potenciar y amplificar su avaricia.

Ahora bien, el mercado está diseñado de tal manera que muchos de los

comportamientos individualmente viciosos terminan engendrando resultados socialmente virtuosos. El filósofo Bernard Mandeville resumió está idea en su obra *La fábula de las abejas* (1729), donde argumentaba que los vicios privados se convertían en beneficios públicos.21 Y aunque Mandeville pensaba que los vicios privados eran *necesarios* para lograr beneficios sociales, su aforismo sí nos sirve para exponer que los vicios privados, siempre que no quebranten los principios básicos de justicia propios de una sociedad mercantil (libertad individual, propiedad privada, autonomía contractual…), no impiden la emergencia de beneficios públicos (es decir, y en contra de Mandeville, no es que los vicios privados sean condición necesaria para la cooperación social multilateralmente beneficiosa: es que la ausencia de vicios privados no es condición necesaria para la cooperación social multilateralmente beneficiosa).

Adam Smith se adscribió a esta última idea cuando sostuvo que dentro del mercado convivían dos virtudes morales: la justicia y la benevolencia (o beneficencia). La justicia consistía en no provocar un daño real a terceros, de modo que la falta de justicia merecía ser castigada (Smith [1753] 1982, 79): la justicia era, por tanto, una virtud negativa, a saber, el hombre justo era aquel que se abstenía de hacer daño a terceros. En cambio, la benevolencia era la propensión a hacer el bien a terceros y, en consecuencia, la presencia de benevolencia merecía recompensa, pero su ausencia no merecía de ningún castigo porque se trataba de una virtud que «no puede ser impuesta»

(Smith [1753] 1982, 78): la benevolencia era, por tanto, una virtud positiva, a saber, el hombre bueno era aquel que actuaba (interesada o desinteresadamente) en beneficio de otros. Aunque ambas virtudes se hallaban presentes en la sociedad de mercado, Smith consideraba que la justicia resultaba absolutamente imprescindible para la supervivencia de la sociedad porque «una sociedad no puede subsistir entre quienes están siempre predispuestos a dañar a otros»; en cambio, «la sociedad sí podría subsistir entre los hombres, como subsiste entre los mercaderes, motivada

[únicamente] en un sentido de utilidad, sin ningún tipo de amor o afecto recíproco […] la sociedad podría mantenerse unida por el intercambio mercenario [de bienes y servicios]»: por tanto, «la benevolencia es menos esencial para la existencia de una sociedad que la justicia». De ahí la celebérrima frase de Smith en *La Riqueza de las Naciones* ([1776] 1981, 26-27):

No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o el panadero la que nos procura alimento, sino la consideración de su propio interés. No apelamos a sus sentimientos humanitarios, sino a su amor propio, y nunca les hablamos de nuestras propias necesidades sino de sus ventajas.

Es decir, lo que está señalando Smith es que los motivos personales por los cuales comerciamos son irrelevantes siempre y cuando respetemos las reglas de justicia que estructuran una sociedad de mercado. Y ésa es precisamente una de las grandes virtudes del mercado: que, al estar basado en la reciprocidad, uno sólo puede salir beneficiado del comercio si a su vez beneficia a otros. La cooperación no descansa sobre la bondad unilateral (benevolencia) sino sobre el interés recíproco: incluso las personas profundamente egoístas o misántropas han de satisfacer las necesidades de los demás si quieren ver satisfechas sus propias necesidades a través del mercado. Anteriormente nos hemos referido al caso del individuo avaricioso

cuya avaricia podía verse potenciada por el mercado: pues bien, y aunque eso es estrictamente cierto, también lo es que la única forma en la que, dentro del mercado y respetando las normas de justicia, ese individuo podrá satisfacer su instinto avaro es generando valores de uso para los demás, es decir, facilitando que los demás satisfagan sus necesidades.

Con todo, que el mercado permita canalizar los instintos asociales o antisociales de algunas personas hacia la sociabilidad mediada por mercancías y que, por tanto, la benevolencia sea innecesaria para que prevalezcan honestos comportamientos prosociales de carácter impersonal no implica que la benevolencia sea superflua o estéril. Adam Smith también reconocía que una sociedad sin benevolencia sería una sociedad «menos feliz y agradable» que una con benevolencia, por lo que sin ella no podría alcanzar «su forma más cómoda [para la vida en sociedad]». Dicho de otro modo, «la benevolencia es el ornamento que embellece el edificio, pero no la base que lo soporta, por lo que basta con recomendarla y en ningún caso ha de ser impuesta» (Smith [1753] 1982, 86). La benevolencia, en suma, no es estrictamente necesaria para que el mercado funcione

aceptablemente pero su presencia puede suplementar y mejorar el funcionamiento del mercado, por ejemplo limitando las prácticas comerciales deshonestas o cortoplacistas o fomentando la búsqueda de otros objetivos no estrictamente mercantiles pero que los individuos juzguen necesarios para mejorar la calidad de vida dentro de una sociedad.

En todo caso, con benevolencia o sin ella, parte de la interacción en el mercado sí tiende a volver a las personas más prosociales y equitativas en su trato con terceros: en la medida en que todo el resto del mundo se convierten en un cooperador potencial, poco a poco vamos dejando de priorizar moralmente a las personas con las que nos unen lazos de sangre o lazos territoriales. Las sociedades tribales más expuestas al mercado son las que tienden a exhibir un mayor universalismo moral, es decir, aquellas que tienden a aplicar las *mismas* normas morales a «propios» y a «extraños»

(Agneman y Chevrot-Bianco 2022). Así, nuestros círculos morales se incrementan para implicar a cada vez más personas por todo el orbe: «Los individuos "globalizados" trazan límites grupales más amplios que el resto, evitando las motivaciones provincianas en favor de las cosmopolitas»

(Buchan *et alii* 2009). Nuevamente, nada de esto es ajeno a Marx, pues él mismo señala que el capital consigue «superar las barreras y los prejuicios nacionales» (Marx [1857-1858] 1986, 337). Es decir, que el mercado nos

vuelve productores más genuinamente sociales de lo que jamás lo éramos con anterioridad: no se trata de una prosocialidad impostada sino de una auténtica humanización de las relaciones sociales a gran escala. También en este caso, pues, el mercado minimiza la alienación con respecto a modos de producción anteriores: no somos más antisociales sino más prosociales.

En definitiva, el mercado reduce la alienación del trabajo frente a todas las formas históricas previas de organización el trabajo social. No es cierto que el mercado deshumanice al ser humano en el sentido de que lo anule como productor social autónomo: la autonomía de los individuos a la hora decidir qué producen, cómo producen y con quién producen jamás ha sido mayor que en las sociedades de mercado. Ni en el comunismo primitivo, ni en el esclavismo, ni en el feudalismo las personas contaban con tanta capacidad material o social como para dirigir su proceso de trabajo y para entrelazarlo con el proceso de trabajo de tantas otras personas de todo el mundo. Lo

anterior no significa que en las sociedades de mercado ese control personal sobre el propio trabajo sea ilimitado: los individuos tienen que coordinarse entre sí y por tanto han de ajustar su comportamiento recíprocamente. Significa, más bien, que ningún otro sistema económico ha posibilitado que las preferencias laborales de cada individuo puedan llegar a compatibilizarse tanto con las preferencias de otros individuos como para, minimizando todos ellos la alienación de su trabajo frente a modos de producción anteriores, cada uno termine accediendo a los valores de uso que necesita. Y si el mercado ha permitido minimizar la alienación del trabajo frente a todos los modos de producción históricos anteriores ha sido, en gran medida, porque ha incrementado como ningún otro modo de producción histórico los espacios de cooperación humana gracias a la difusión de la prosocialidad impersonal: al multiplicarse el número de individuos con los que uno puede cooperar provechosamente, también se multiplican las opciones de encontrar una pareja de intercambio que me ofrezca lo que necesito sin necesidad de renunciar socialmente a aquello que aspiro a ser materialmente. Por consiguiente, ningún otro modo de producción histórico ha otorgado tanto espacio para la autorrealización de las personas dentro de la sociedad como el capitalismo. Y, en el fondo, esto es algo que ni siquiera Marx negaba:

Las conexiones objetivas [conexiones entre personas mediadas por mercancías] son ciertamente preferibles a la ausencia de conexión o a la conexión puramente local basada en los vínculos naturales de consanguinidad, o en las relaciones de señorío y servidumbre (Marx [1857-1858] 1986, 98).

Y son preferibles porque son menos alienantes: porque otorgan mayores espacios de autonomía a los productores sociales para que alineen sus preferencias profesionales con las necesidades del resto de individuos.

En conclusión, no existe ninguna contradicción necesaria entre valores y valores de uso (proposición p): utilizando el mecanismo *colectivamente racional* del mercado, producimos valores *con el objetivo individualmente racional* de producir la mayor cantidad y calidad de valores de uso posibles y, al hacerlo, minimizando la alienación de nuestro trabajo con respecto a modos de producción precapitalistas (también con respecto al comunismo, pero eso lo analizaremos en el capítulo 7). Y si no existe contradicción entre valores y valores de uso (si existe, en realidad, complementariedad entre ambos), entonces el capital no tiene por qué subordinar necesariamente la generación de valores de uso a la obtención de plusvalía (proposición u).

2.2. La teoría del valor trabajo no es cierta (¬ *q*)

En el capítulo anterior ya hemos expuesto extensamente los motivos por los que la teoría del valor trabajo es falsa: a saber, los precios de las mercancías dependen principalmente de las preferencias de los agentes económicos y no del tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas. Si esta proposición q es falsa, entonces las conclusiones de Marx de que el capitalismo subordina la producción de valores de uso a la generación incremental de valor-trabajo no se sostienen: el capitalismo no es que produzca valores de uso con la forma social de valores, sino que los valores son, en realidad, utilidades relativas.

Si rechazamos la proposición q, entonces nuevamente la proposición u

ya no pueden derivarse del antecedente (p ∧ q ∧ r ∧ s) de su antecedente (t).

El capital no tiene por qué ser una masa de valor-trabajo que trate de autovalorizarse aun a costa de la producción de valores de uso sino que puede ser una masa de utilidad esperada que se revalorice a través de la producción de valores de uso.

2.3. El dinero no es un valor medidor de valores-trabajo (¬ *r*) Para Marx, el dinero es una mercancía que puede actuar como equivalente universal de valor por ser fruto del trabajo humano: es decir, su cualidad ha

de estar determinada (como valor-trabajo) aunque su cantidad sea irrelevante (para su función de medidor de valores). *A contrario sensu*, si el dinero no fuera una mercancía fruto del trabajo, no podría ser usado como equivalente universal en tanto en cuanto los valores del resto de mercancías no podrían expresarse en términos relativos con respecto a él (C1, 3.1, 188). Por consiguiente, los bienes no reproducibles mediante el trabajo humano o los derechos indeterminados sobre bienes no podrían actuar como medidor de valores.

La cuestión, por tanto, es: ¿sólo los productos del trabajo humano pueden actuar como medidor de valores? Y, para responder a esa pregunta, hay que empezar distinguir dos conceptos similares pero no idénticos: medidor de valores (valores-trabajo) y numerario. Para Marx, todo medidor de valores será un numerario y todo numerario habrá de ser un medidor de valores. Sin embargo, si pudiesen existir numerarios que midieran no ya valores-trabajo sino utilidades,

entonces no todo numerario tendría por qué ser necesariamente un medidor de valores sino que podría ser un medidor de utilidades. Así pues, vamos a analizar esta cuestión anterior partiendo de esta distinción: primero, estudiaremos si todo medidor de valores-trabajo ha de ser un producto del trabajo humano; segundo, investigaremos si todo numerario (por ejemplo, un numerario de utilidades) ha de ser un producto del trabajo humano.

Primero, ¿sólo los productos reproducibles a través del trabajo humano pueden actuar como medidores de valores-trabajo? En principio, los bienes no reproducibles no pueden actuar como medidores del valor, puesto que si su oferta es totalmente inelástica (no pueden producirse ni siquiera con más trabajo humano), su valor de cambio con otras mercancías no dependerá de su valor, sino de su demanda. Por ejemplo, aunque un cuadro de Picasso haya requerido 1.000 horas de trabajo para ser creado, el valor de cambio de esas 1.000 horas fluctuará en función de su demanda, dado que su oferta no puede incrementarse o reducirse en función de esa demanda.

Pero aunque los bienes no reproducibles no puedan emplearse como medidores de valor, podría pensarse que una unidad ideal de «hora de trabajo» —una unidad abstracta, atemporal y universal— sí sería capaz de hacerlo, de modo que realmente no sería necesario que el medidor de valores haya sido materialmente producido por el ser humano. A este respecto, imaginemos un «banco de tiempo» donde los distintos productores venden y compran sus mercancías: el banco les reconoce un «crédito» de horas de

trabajo a cada productor por las mercancías vendidas (según el tiempo medio de producción de esas mercancías) y un débito en función de las mercancías compradas (según el tiempo medio de producción de las mismas), de modo que todas las compras y todas las ventas se compensan entre sí según sus valores-trabajo. Por ejemplo, si un productor ha fabricado una capa en 1 hora de trabajo y otro productor le adquiere esa capa, el banco le reconocería un crédito de 1 hora de trabajo al primer productor que más adelante podría gastar en adquirir otras mercancías con un valor de 1 hora de trabajo. Marx, sin embargo, rechaza la propuesta de los bancos de tiempo dentro de la sociedad mercantil por dos motivos.

Por un lado, una hora de trabajo ideal y atemporal estaría desvinculada de las condiciones técnicas de producción de cada época. Por ejemplo, imaginemos que en el año 1800 es posible producir una capa en 1 hora de trabajo y que un productor vende la capa a través del banco de tiempo y obtiene un crédito de 1 hora que decide no

gastar; al cabo de 50 años, y gracias a los aumentos de productividad, acaso sea posible producir 10 capas en una hora de trabajo, de modo que el crédito de 1 hora por la capa producida en 1800 será capaz de adquirir 10 capas en 1850: el trabajo objetivado en el pasado (1800) «explotará» al trabajo vivo del presente (1850). Nada de esto tendría por qué suceder si se utilizara un bien reproducible mediante el trabajo humano, por ejemplo el oro. Si en el año 1800 es posible producir 1 capa y 1 onza de oro en 1 hora, entonces el precio de una capa será de una onza de oro; y si, en el año 1850, es posible producir, merced al aumento de la productividad, 10 capas y 10 onzas de oro en 1 hora, entonces el precio de una capa seguirá siendo de 1 onza de oro. Si alguien hubiese atesorado 1 onza de oro en 1800 podría comprar exactamente el mismo valor en 1800 que en 1850, porque el aumento de la productividad también habría afectado al valor del oro. En suma, el primer problema de los bancos de tiempo es pretender que «1 hora de trabajo» sea una unidad desvinculada de las condiciones técnicas de producción de cada época; algo que, trasladándolo a terminología moderna, generaría crisis inflacionistas (en entornos de productividad decreciente) o crisis deflacionistas (en entornos de productividad creciente) (Marx [1857-1858]

1986, 74-75).

Por otro, una hora de trabajo ideal y universal también estaría desvinculada de los desequilibrios realmente existentes dentro de una economía mercantil. Dado que la economía mercantil comete errores

sistemáticos a la hora de tomar las decisiones de producción (algunos bienes se sobreproducen y otros se infraproducen), es imprescindible que transitoriamente las mercancías infraproducidas se vendan con prima (que sus productores las vendan a cambio de más trabajo social del que costó fabricarlas) y que las mercancías sobreproducidas se vendan con descuento (que sus productores las vendan a cambio de menos trabajo social del que costó fabricarlas). Sólo así se tenderá a restablecer el equilibrio productivo: con precios de mercado que se desvíen de sus valores modificando con ello la distribución del trabajo social. Pero para que los precios de mercado puedan ubicarse temporalmente por encima o por debajo de los valores de las mercancías es necesario que todas las mercancías, incluyendo el dinero, estén expuestas a las fluctuaciones de la oferta y de la demanda, cosa que no ocurre con una unidad abstracta de tiempo de trabajo (el banco de tiempo crea nuevas unidades abstractas cada vez que se vende una mercancía y las destruye cada vez que se compra una mercancía). Siendo así, no será posible que emerja ninguna diferencia entre el precio de mercado y el valor de las mercancías:

ninguna mercancía cotizaría nunca con prima o con descuento frente al resto, lo que equivaldría a presuponer que estamos

permanentemente en equilibrio, impidiendo con ello la corrección de cualesquiera desequilibrios productivos que aparezcan en la economía. Nada de esto ocurriría si se empleara como medidor de valores un bien reproducible mediante el trabajo humano, dado que la tasa de conversión de una hora de trabajo concreto en la industria del oro y una hora de trabajo concreto en el resto de las industrias sí podría variar transitoriamente en el mercado según la oferta y la demanda relativa por cada tipo de trabajo objetivado. No así, repetimos, con una unidad abstracta de tiempo que por definición no cotiza en el mercado. En suma, el segundo problema de los bancos de tiempo es pretender que el valor de una mercancía (su coste) siempre es igual a su precio de mercado, cuando eso sólo ocurre en equilibrio (Marx [1857-1858] 1986, 75-76).

¿Tiene razón Marx en sus apreciaciones contra una unidad ideal de valor trabajo? La primera de las críticas es discutible: aunque una hora de trabajo en 1800 sea menos productiva que en 1850, en ambos casos estamos hablando de una hora de trabajo, de modo que no queda claro por qué una hora de trabajo de 1800 sólo debería intercambiarse por unos pocos minutos de trabajo de 1850. Es más, si la productividad de la minería de oro no se hubiese incrementado entre 1800 y 1850 al mismo ritmo que en el resto de la

economía, igualmente se viviría una deflación por mucho que el oro fuera un valor-trabajo que actuara como equivalente universal de valor. Por tanto, puede que Marx tenga razón cuando dice que usar como patrón monetario una hora de trabajo ideal aboque a la deflación a aquellas economías que vean aumentar su productividad con el transcurso de los años, pero es que la única forma de evitarlo pasa por ir devaluando el valor relativo de una hora de trabajo, una opción que también tiene sus propios problemas (dificultar la transmisión intertemporal de valor).

La segunda de las críticas, en cambio, sí es correcta y muestra precisamente que la teoría del valor trabajo no puede emanciparse por entero de la teoría del valor subjetivo: si existen desequilibrios entre las ofertas y demandas sectoriales, entonces la propia teoría del valor trabajo reconoce que es imprescindible que algunos tiempos de trabajo coticen con prima y que otros coticen con descuento; y eso es algo que no sucedería si las mercancías siempre se vendieran según sus valores. Dicho de otra manera, para Marx, los precios de mercado de las mercancías (cuyas desviaciones respecto a sus valores son

esenciales para restablecer el equilibrio) no son mediciones puras del tiempo de trabajo necesario en promedio para fabricar cualquier mercancía, sino mediciones de la utilidad de los distintos tipos de trabajo dedicados a fabricar cada una de las diferentes mercancías (si una mercancía se infraproduce con respecto a las necesidades, el tiempo de trabajo dedicado a esa clase de mercancía se vuelve más útil; si se sobreproduce, menos útil). ¿Y cómo se efectúan esas mediciones de la utilidad del tiempo de trabajo de las distintas clases de mercancías? A través de un numerario que no actúa, en realidad, como equivalente universal del tiempo de trabajo abstracto, sino como equivalente de las utilidades relativas de sus tiempos de trabajo concreto, es decir, como medidor de las utilidades relativas de los bienes. Si el numerario sólo midiera valores-trabajo, el precio de las mercancías no podría, por definición, ubicarse ni por encima ni por debajo del valor-trabajo de esas mercancías: 5 horas de tiempo de trabajo promedio siempre son 5 horas de tiempo de trabajo promedio, se hayan fabricado muchas o pocas unidades de una mercancía o de otras mercancías.

Ahora bien, 5 horas de trabajo sí pueden ser más o menos útiles según haya carestía o sobreabundancia de los productos fabricados con ellas.

Obviamente el razonamiento que emplea Marx para salvar su teoría del valor trabajo es que aquel tiempo de trabajo dedicado a producir mercancías que no sean valores de uso sociales no cuenta como valor-trabajo, no cuenta

como trabajo social que el resto de los productores independientes deba remunerar: pero, según hemos expuesto en el apartado 1.3.1 b) de este segundo tomo, las unidades extramarginales de una mercancía pueden seguir siendo valores de uso aun cuando su precio de mercado se ubique por debajo de su valor, de modo que en este caso no habría ninguna justificación —

ninguna justificación no margiutilitarista— para que esas unidades extramarginales se intercambiaran por debajo de sus valores (es tiempo de trabajo social dedicado a producir mercancías que son todas ellas valores de uso sociales, pero valores de uso sociales *menos útiles en el margen* que las mercancías alternativas que podrían haberse fabricado con ese mismo tiempo de trabajo).

De hecho, si el numerario de una economía únicamente midiera

tiempos de trabajo —aunque lo hiciera sólo entre valores de uso sociales—

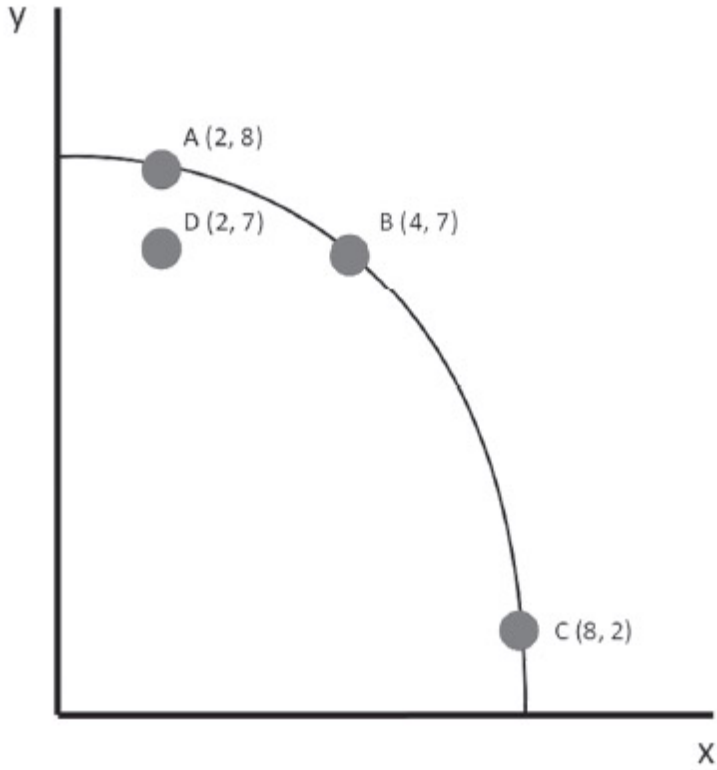
pero no midiera la utilidad relativa de los distintos tiempos de trabajo, entonces ese numerario sólo nos permitiría alcanzar, en el mejor de los casos, la eficiencia técnico-productiva dentro de una economía, pero no la eficiencia económica. Por eficiencia técnico-productiva nos referimos a que no sea técnicamente posible producir una unidad adicional de ninguna mercancía sin reducir la producción de otras mercancías; por eficiencia económica, que no sea posible mejorar el bienestar (la utilidad) de ningún agente económico sin perjudicar la de otro.

Podemos ilustrar este argumento recurriendo a la Frontera de

Posibilidades de Producción: la Frontera nos muestra qué combinaciones de mercancías (X, Y) resulta *técnicamente* factible alcanzar. Por ejemplo, en la Frontera que hemos representado es factible producir —entre muchas otras posibilidades— o 2 unidades de X y 8 unidades de Y (punto A); o 4

unidades de X y 7 unidades de Y (punto B); u 8 unidades de X y 2 de Y

(punto C); o 2 unidades de X y 7 unidades de Y (punto D). Si una economía estuviera en el punto D, esa combinación no sería productivamente eficiente porque cabría aumentar la producción de y sin reducir la de X (pasar de $x = 2$, $y = 7$ a $x = 2$, $y = 8$) o la de X sin reducir la de Y (pasar de $x = 2$, $y = 7$ a $x = 4$, $y = 7$). Cualquier combinación ubicada en la Frontera es eficiente desde un punto de vista productivo; cualquier combinación ubicada por debajo es ineficiente desde un punto de vista productivo; cualquier combinación ubicada por encima es inalcanzable con el estado actual de la técnica. A su vez, la Frontera también nos ayuda a ilustrar el concepto de coste de oportunidad: si estamos en el punto B y queremos incrementar la producción



de la mercancía Y en una unidad deberemos renunciar a dos unidades de la mercancía X (eso es lo que sucede cuando transitamos del punto B al punto A).

Gráfico 2.1

Pues bien, conocer los valores (trabajo) de una mercancía nos ayuda a

saber si estamos siendo eficientes desde un punto de vista técnico-productivo, es decir, si nos ubicamos encima de la frontera o por debajo de la misma. Si, por ejemplo, trabajando 100 horas nos ubicamos en el punto D

cuando, habida cuenta del tiempo de trabajo socialmente necesario de las mercancías X,Y deberíamos ubicarnos en A o en B o en C, eso es que no

estamos siendo técnicamente eficientes produciendo. Ahora bien, la frontera no nos indica, por sí misma, si los agentes económicos prefieren la combinación de mercancías A, B o C: la eficiencia económica global sólo se da cuando producimos aquella combinación de mercancías que no es susceptible de ser mejorada adicionalmente

sin empeorar el bienestar de nadie. Por ejemplo, si estamos en el punto A pero los productores prefieren consumir 4 unidades de X en lugar de 2 unidades X, aun cuando ello suponga renunciar al consumo de una unidad de Y, entonces el punto A no

será económicamente eficiente por mucho que sí lo sea desde un punto de vista técnico-productivo. Para saber qué combinación de bienes —si A, B o C— es económicamente eficiente, necesitamos conocer no sólo cuánto cuesta producir la mercancía X o la mercancía Y, sino también cuál es su utilidad relativa de cada una de las mercancías (en el ejemplo anterior, preferíamos en el margen dos unidades de X a 1 unidad de Y). Y para conocer cuál es su utilidad relativa, necesitamos un numerario en términos de utilidad, no en términos de tiempo de trabajo.

Al respecto, el dinero, al actuar como numerario medidor de utilidades relativas (Menger [1892] 2005), posibilita el cálculo económico a gran escala (Mises [1920] 2012, 9-11): posibilita la cooperación social sobre la base de unos términos cuantitativos que resulten ordinalmente ventajosos para ambas partes. La Paradoja de Condorcet que expusimos en el apartado 2.1.1 de este tomo puede encontrar solución merced al dinero: si el individuo 1 exhibe la siguiente escala de preferencias: a > b > c; el individuo 2 exhibe la siguiente escala de preferencias: b > c > a; y el individuo 3 exhibe la siguiente escala de preferencias: c > a > b; ¿cómo decidir colectivamente si debemos priorizar la producción de *a*, de *b*, o de *c*? En la medida en que los tres individuos *revelan cuantificadamente sus preferencias* mediante los precios, cabrá maximizar la utilidad del conjunto de productores independientes según la utilidad para terceros (igualmente cuantificada relativamente) que cada uno de ellos haya creado. Así, y aplicando la misma lógica que acabamos de emplear en el ejemplo de la frontera de posibilidades de producción, si técnicamente podemos fabricar o «1 unidad del bien A + 2 unidades del bien B + 3 unidades del bien C» o «3 unidades del bien A más 1 unidad del bien B» y, en función de las predisposiciones al pago de los tres individuos anteriores, el valor monetario agregado de la primera combinación es de, por ejemplo, 30 onzas oro y el de la segunda 35

onzas de oro, entonces deberemos producir la segunda.

Por tanto la segunda cuestión que planteamos al principio de este apartado también queda resulta: ¿puede haber numerarios que no sean fruto del trabajo humano? En la medida en que sean capaces de medir relativamente la utilidad social de las mercancías, es irrelevante si son fruto del trabajo humano o no. Para coordinar adecuadamente a

los productores independientes se necesita un numerario no que mida el valor-trabajo, sino que mida la utilidad social de las mercancías.

Ahora bien, ¿cuál es la característica fundamental de un numerario que mida adecuadamente la utilidad social de otras mercancías? Pues que su propia utilidad marginal sea estable para que la utilidad del resto de mercancías pueda expresarse en relación a ella. ¿Y cuáles son las propiedades que facilitan que un bien pueda exhibir una utilidad marginal estable? Primero, que todas las unidades de ese bien sean exactamente iguales (para que todas ellas constituyan un único y mismo numerario) incluyendo el caso de que sean agregables o divisibles sin que por ello se altere su valor unitario (la utilidad marginal de 100 gramos de oro ha de ser la misma que la utilidad marginal de dos unidades de 50 gramos de oro): para ello, es necesario que ese objeto se presente naturalmente en forma de unidades totalmente homogéneas o que, alternativamente, sea fácil (a bajo coste) de homogeneizar artificialmente (merced, por ejemplo, a un bajo punto de fusión o una alta ductilidad y maleabilidad). Segundo, que su oferta se adapte elásticamente a la demanda para evitar grandes fluctuaciones en su utilidad marginal (reduciendo la oferta cuando se reduzca la demanda y aumentando la oferta cuando aumente la demanda). Si se cumplen ambas propiedades, la utilidad del numerario será estable y entonces cualquier cambio en el precio de una mercancía resultaría atribuible a cambios en la utilidad marginal de esa mercancía y no a cambios en la utilidad marginal del numerario.

En este sentido, la primera de estas dos propiedades podría

desempeñarla de manera potencialmente adecuada un bien no reproducible, pero la segunda aparentemente no: los bienes no reproducibles presentan una oferta totalmente inelástica, de modo que cualquier fluctuación de su demanda se traduciría en un cambio en su utilidad marginal. Sin embargo, si los bienes no reproducibles que actúan como numerario son fácilmente sustituibles por otros bienes económicos o, más comúnmente, por activos financieros cuya oferta sí sea suficientemente elástica, entonces los cambios en la demanda de ese bien no reproducible no tendrían por qué afectar a su utilidad marginal (Rallo 2019a, 169-179). En otras palabras, un bien no reproducible no está necesariamente incapacitado para actuar como numerario en el que expresar la utilidad relativa de las mercancías siempre que se inserte dentro de un adecuado marco institucional que vuelva elástica la oferta de sus sustitutos monetarios.

Así, un bien no reproducible que actuara como numerario gracias a su

utilidad estable no tendría por qué estar expuesto a las dos críticas que

efectúa Marx contra los bancos de tiempo. Por un lado, aunque la oferta de ese bien fuera rígida, si, con el paso del tiempo, la demanda del mismo no se incrementa más que su oferta, su utilidad marginal permanecería estable y ello permitiría comparaciones intertemporales de la utilidad relativa del resto de mercancías a través de sus precios: si el precio de una mercancía es más bajo en 1850 que en 1800 sería porque la utilidad marginal de esa mercancía es menor en 1850 que en 1800. Por otro lado, ese numerario con valor estable permitiría comparaciones de utilidad relativa entre mercancías: si el precio de una mercancía A supera su coste monetario, es que algunos productores son capaces de producirla dejando de producir otros bienes B

que resultan menos útiles en el margen, de ahí que aumentar la oferta de la mercancía A resulte coordinador; si el precio de una mercancía A es inferior a su coste monetario, es que algunos productores de A la están produciendo a costa de dejar de producir otros bienes B que resultan más valiosos, de ahí que reducir la oferta de la mercancía A resulte coordinador. Por tanto, con un numerario que mida en términos relativos la utilidad de las mercancías también es posible lograr la coordinación y la integración intertemporal e interespacial de los productores dentro del mercado, no es necesario recurrir a un equivalente universal de valores. El dinero cuya utilidad marginal sea estable actúa como «un transmisor de valor a través del espacio y del tiempo» (Fekete 1996).

De hecho, aferrarse a la idea de que el numerario de cualquier economía mercantil ha de ser un valor-trabajo (y, por tanto, un bien reproducible a través del trabajo humano) impide explicar fenómenos monetarios como el uso de cigarrillos como medidores de valor dentro de las cárceles o en los campos de prisioneros de guerra (Radford 1945): a la postre, los cigarrillos *no son* reproducibles mediante el trabajo humano dentro de esos entornos, con lo que no tienen un valor-trabajo determinado en esos ámbitos (por mucho que se incremente la demanda de cigarrillos, la oferta no puede incrementarse en paralelo). Desde el punto de vista de la teoría del valor subjetivo, en cambio, no hay dificultad en explicar su función como numerario: si los cigarrillos son capaces de retener una utilidad estable (o, al menos, más estable que patrones monetarios alternativos), su homogeneidad y divisibilidad los pueden volver especialmente apropiados como unidad de cuenta dentro del contexto de los campos de prisioneros de guerra (no serían un numerario de utilidad perfecto, pero sí el menos imperfecto en ese contexto).

Asimismo, si nos empeñamos en que todo numerario ha de ser un valor-trabajo, tampoco seríamos capaces de explicar el fenómeno de las monedas fiat actuales: y es que, desde un punto de vista material, una moneda fiat no es más que un trozo de papel estampillado, de modo que su coste de producción, como papel estampillado, es muy bajo y, desde luego, muy inferior al valor de cambio que las monedas fiat bien administradas suelen exhibir (el valor de un billete de 500 euros es muy superior al valor del papel y la tinta de esos 500 euros). ¿Cómo pretende explicar Marx el valor de las monedas fiat? Considerándolas un símbolo representativo del oro al que reemplazan (y, por tanto, como representantes del valor del oro al que sustituyen):

El papel moneda es un símbolo del oro, un símbolo del dinero. Su relación con el valor de las mercancías es sólo ése: constituyen cantidades imaginarias de ciertas sumas de oro y esas cantidades se hallan simbólica y físicamente representadas por el papel. Sólo en la medida en que el papel moneda represente al oro, que tiene valor como el resto de las mercancías, puede ser un símbolo de valor (C1, 3.2, 225).

Pero las monedas fiat actuales no son símbolos representativos del oro (pues no son convertibles en oro ni hay expectativa de que vayan a serlo).

Marx, por consiguiente, es incapaz de explicar el valor de cambio de las monedas fiat por cuanto se obsesiona con que ese valor de cambio debe estar sustentado en un valor-trabajo del que carecen las monedas fiat. En realidad, las monedas fiat actuales no son más que activos financieros que otorgan el derecho, frente a la tributación estatal, de retener cantidades indeterminadas de bienes económicos (Rallo 2017), de modo que no es posible vincularlas con ningún tiempo de trabajo específico. Nuevamente, sin embargo, no entraña ninguna dificultad explicar el valor de cambio de las monedas fiat desde la perspectiva de la teoría del valor subjetivo: si el emisor de moneda fiat, como activo financiero que es, puede gestionarla de tal manera que minimice las fluctuaciones de su valor de cambio frente al resto de mercancías (y, para ello, el emisor deberá usar sus propios activos, reabsorbiendo las oferta de moneda fiat que desborde a su demanda), entonces a los agentes económicos puede interesarles usarla como numerario para medir utilidades (no los tiempos de trabajo). Si una moneda fiat es un activo financiero y su emisor consigue estabilizar su valor de cambio, entonces se convertirá en un activo que, además, será *útil* como dinero para los agentes económicos.

Ni en el caso de los cigarrillos ni en el caso de la moneda fiat, la

reproducibilidad del numerario mediante el trabajo humano constituye una característica necesaria para que puedan actuar como unidad de cuenta… de la utilidad relativa de los bienes. La reproducibilidad del numerario mediante el trabajo humano ni siquiera está claro que sea una característica necesaria para que pueda actuar como unidad de cuenta del valor-trabajo (una unidad de tiempo abstracto permitiría medir el valor-trabajo de una clase de mercancía, pero el valor de esa unidad de trabajo abstracto no se alteraría con los cambios en la productividad social). Pero, en cualquier caso, lo que están interesados en medir los agentes económicos dentro de los intercambios —y esto podemos apreciarlo de manera muy clara cuando emplean cigarrillos o moneda fiat como numerario— no es el tiempo de trabajo social de una mercancía, sino su utilidad social.

En definitiva, un bien puede actuar como numerario de utilidades sociales relativas sin necesidad de ser reproducible mediante el trabajo humano. No sólo eso sino que, mucho más importante, un buen numerario, que posibilite una coordinación económica amplia dentro de una sociedad mercantil, deberá ser un numerario en términos de utilidad y no de valor-trabajo. No es cierto, pues, que el dinero deba ser un valor que mida valores-trabajo (proposición r): ha de ser un bien económico con utilidad estable que mida las utilidades sociales relativas de otros bienes.

2.4. El dinero como medio de circulación no es un elemento pasivo en la determinación de los precios de equilibrio (¬ *s*)

El dinero, para Marx, no sólo actúa como medidor de valores, sino también como medio de circulación y, para que pueda actuar como medio de circulación respetando la ley del valor, su cualidad como bien es irrelevante (en el sentido de que las monedas pueden ser símbolos representativos de la mercancía que actúa como medio de circulación y, por tanto, esa mercancía no tiene por qué estar materialmente presente en los intercambios) pero la cantidad de sus unidades de dinero empleadas en la circulación sí ha de estar determinada por el valor agregado de las mercancías intercambiadas (en lugar de ser determinante de ese valor mercantil intercambiado). Si el valor agregado de las mercancías intercambiadas no dependiera únicamente de su propio valor sino de la cantidad de dinero en circulación, entonces el precio de las mercancías, incluso en equilibrio, no reflejaría en términos relativos

$$M = \frac{P * Q}{V}$$

su valor, sino que se vería influido por la cantidad de dinero disponible para poder completar esos intercambios. Por consiguiente, el dinero como medio de circulación ha de ser un elemento pasivo en la determinación de los precios de equilibrio: meramente ha de actuar como reflejo de los valores relativos entre mercancías. Pero su propia utilidad como dinero no ha de influir sobre estos valores relativos (pues, en caso contrario, los precios de equilibrio vendrían explicados por la teoría del valor subjetivo).

¿Cómo lograr que la cantidad de dinero no influya sobre los precios de equilibrio? Haciendo depender la cantidad de dinero en circulación de los precios agregados en lugar de hacer depender los precios agregados de la cantidad de dinero en circulación. Así pues, según Marx (C1, 3.2, 219-220),

, es decir, la cantidad de moneda (M) empleada por una economía será igual a la suma de los valores de las mercancías intercambiadas (P * Q) dividido entre la velocidad de circulación del dinero (V) a lo largo del período de tiempo que estemos considerando (por ejemplo un año). Eso significa que, *dada una velocidad de circulación del dinero*, el valor agregado de toda la masa de dinero en circulación (el tiempo de trabajo socialmente necesario reflejado en todo el dinero circulante) ha de ser proporcional al valor agregado de todas las mercancías intercambiadas. Por ejemplo, si el valor del conjunto de mercancías intercambiadas a lo largo de un año es de 1.000 horas de trabajo y todas ellas se venden a la vez, entonces será necesario emplear una suma de dinero que posea un valor de 1.000

horas de trabajo para poder adquirirlas: si suponemos que, por ejemplo, 1

onza de oro posee el valor de 1 hora de trabajo, entonces será necesario emplear una masa monetaria de 1.000 onzas de oro (recordemos que el oro no tiene por qué participar directamente en los intercambios, puede hacerlo representado en símbolos monetarios). Si, no obstante, las mercancías se venden en dos momentos distintos del año, nos bastará con que circule, cada vez, una masa monetaria de 500 onzas de oro a lo largo del año; y si vendiéramos esas mercancías en cuatro momentos distintos del año, tan sólo requeriríamos, cada vez, la circulación de 250 onzas de oro a lo largo del año.

Hasta aquí, la teoría del valor trabajo resultaría plenamente aplicable al caso del dinero: si el coste de producción del oro se mantiene constante pero los precios de las mercancías aumentan por cualquier razón, entonces el oro se venderá por debajo de su valor y ello llevará

a que deje de producirse nuevo oro y a que se reduzca la cantidad de oro en circulación hasta que el

precio de las mercancías refleje su valor (la menor oferta y la mayor demanda de oro provocarán precisamente que los precios de las mercancías terminen ajustándose a la baja hasta equilibrarse con el valor del oro); en cambio, si el coste de producción del oro se reduce, la oferta de oro aumentará y ello impulsará al alza los precios, pero ese incremento de los precios de las mercancías reflejará la reducción del valor del oro (por el menor tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo).

Pero ¿qué sucede cuando la velocidad de circulación del dinero varía autónomamente, esto es, cuando aumenta o se reduce por una decisión deliberada al respecto de los agentes económicos? Imaginemos que existen 1.000 onzas de oro (con un valor de 1.000 horas de trabajo) y que se ofertan en el mercado mercancías con un valor agregado de 1.000 horas de trabajo.

Si la velocidad de circulación del dinero se incrementa de 1 a 2, entonces el precio agregado de las mercancías se incrementará de 1.000 onzas de oro a 2.000 onzas; y si la velocidad de circulación del dinero se reduce a 1 a 0,1, entonces el precio agregado de las mercancías caerá de 1.000 a 100. En el primer caso, además, ni siquiera tendría por qué existir una tendencia a que esos precios se corrigieran: en una economía de reproducción simple, la producción de mercancías no aumentaría, de manera que, aun cuando dejara de producirse nuevo oro, los precios se mantendrían permanentemente por encima de los valores (el segundo caso es distinto, dado que si los precios de las mercancías se reducen de manera muy considerable y el oro sigue siendo una mercancía reproducible, habrá una tendencia a medio plazo a incrementar la oferta de oro). La única forma de descartar este escenario sería apelando, como decíamos, a que los agentes económicos no estarán dispuestos a vender el dinero por debajo de su valor, de modo que si los precios de las mercancías suben hasta un punto en el que una onza de oro es capaz de adquirir menos tiempo de trabajo social que el tiempo de trabajo social que la onza de oro representa, entonces no gastarán esa onza de oro.

Pero este razonamiento es incorrecto: los agentes económicos gastarán la onza de oro siempre que su utilidad marginal sea inferior a la de la mercancía que desean adquirir, con independencia de cuál sea el tiempo de trabajo social de una onza de oro.

El propio Marx no considera la posibilidad de que la velocidad de

circulación del dinero varíe autónomamente y que, al hacerlo, influya sobre los precios de equilibrio. Los únicos supuestos en los que analiza cambios en la velocidad de circulación del dinero van acompañados de incrementos

previos en los precios de las mercancías (como consecuencia del aumento de su valor) que hacen justamente necesario ese cambio en la velocidad de circulación para poder realizar el conjunto de precios de las mercancías. Por ejemplo:

Cuando los precios de las mercancías experimenten una tendencia general al alza, la masa de los medios de circulación puede permanecer constante si la masa de las mercancías circulantes decrece en la misma proporción en que aumenta su precio *o el ritmo de rotación del dinero se acelera con la misma rapidez con que los precios suben*, sin que varíe, en cambio, la masa de mercancías en circulación (C1, 3.2, 218) [énfasis añadido].

¿Por qué Marx no considera la posibilidad de que V (o M) cambien de

manera autónoma a los cambios en los valores de las mercancías intercambiadas? Pues porque, a su juicio, la moneda siempre entra en circulación dentro de una estructura de precios preexistente (estimada a través de la función del dinero como medidor de valores) y, por tanto, ese flujo monetario no puede determinar los precios que le son preexistentes (los precios son preexistentes porque son un reflejo monetario del valor-trabajo que es preexistente a la circulación del dinero): al contrario, es el flujo monetario el que se adapta a los precios que los agentes económicos necesitan realizar vendiendo sus mercancías (C1, 3.2, 220). Pero, al contrario de lo imagina Marx, que las mercancías se vendan a unos precios que se determinan con anterioridad a los flujos monetarios no implica que esos precios preexistentes no puedan verse influidos por las expectativas de flujos monetarios o que esos precios no sean susceptibles de cambiar en cuanto se expongan a un flujo monetario más cuantioso del inicialmente esperado. Por ejemplo, si 1.000 unidades de una mercancía se venden a 1

onza de oro porque sus productores sólo esperan recibir a lo largo del año un flujo monetario de 1.000 onzas, ese precio se irá revisando a lo largo del año si los productores de esa mercancía reciben un flujo monetario de 2.000

onzas: es más, durante los años venideros, si mantienen la expectativa de que el flujo monetario no será de 1.000 onzas sino de 2.000, las

mercancías pasarán a venderse a un precio inicial de 2 onzas.

Por tanto, no hay ninguna razón de peso para oponerse a la posibilidad de que V cambie de manera autónoma a P * Q y, si ello sucede, los precios de equilibrio de las mercancías cambiarán sin que haya cambiado su valor.

Para unos determinados valores de Q y de M, las alteraciones de V influirán

$$P = \frac{M*V}{Q}$$

$$M^d = \frac{P*Q}{V}$$

$$M^d = \frac{1}{V}$$

sobre P:

. ¿Y qué significa exactamente que fluctúe la velocidad de

circulación del dinero?

La velocidad de circulación de dinero durante un período de tiempo no

es más que la inversa del tiempo medio de atesoramiento del dinero (respecto a la unidad de tiempo que estemos considerando) y el tiempo medio de atesoramiento es una forma de aproximar la demanda de dinero por período de tiempo, esto es, su atesoramiento (Wicksell [1898] 1936, 51-80): por tanto

, o, si normalizamos P * Q = 1,

(por ejemplo,

una velocidad de circulación de 4 por año equivale a atesorar el dinero un tiempo medio de un cuarto de año).22 Y es que si los agentes económicos desean mantener saldos de tesorería una media de seis meses al año (es decir, si consideran útil y demandan mantener en sus reservas el dinero durante un promedio de seis meses por año), la velocidad de circulación del dinero será igual a 2 a lo largo del año; si, en cambio, mantienen en promedio saldos de tesorería durante tres meses al año, la velocidad de circulación del dinero será igual a 4. A mayor demanda de dinero para el atesoramiento, menor velocidad de

circulación (y, por tanto, precios más bajos), a menor demanda de dinero para el atesoramiento, mayor velocidad de circulación (y, por tanto, precios más altos). En consecuencia, la velocidad de circulación del dinero depende en última instancia de la demanda de dinero para el atesoramiento, es decir, de la utilidad marginal del dinero dentro del saldo de tesorería de los agentes. ¿Y de qué depende la utilidad marginal del dinero? ¿Cuándo es el dinero más o menos útil para los agentes económicos? Pues depende de su capacidad para satisfacer las necesidades del propietario a la hora de efectuar pagos con los que adquirir mercancías (ésta sería la llamada demanda de dinero con motivo de transacción, que es la que considera Marx), a la hora de protegerle frente a la incertidumbre (ésta es la llamada demanda de dinero con motivo de precaución, que Marx sólo considera incompletamente en sus funciones de

«dinero como dinero») o a la hora de permitirle aprovechar rápidamente oportunidades de inversión en contextos de súbitas caídas de precios de los activos (ésta es la llamada demanda de dinero con motivo de especulación, que Marx nuevamente sólo considera incompletamente en sus funciones de

«dinero como capital») (Keynes [1936] 2018, 172-173). Si los agentes económicos juzgan, por diversas razones, menos útiles sus reservas de dinero para cualquiera de esas finalidades (ya sea porque se reduce

fuertemente el clima de incertidumbre o porque aparecen alternativas crediticias que permitan desarrollar esas mismas funciones), entonces el volumen y el tiempo medio durante el atesoran el dinero se reducirá, de modo que aumentará la velocidad de circulación del dinero y con ella los precios de ($k = 20\ \%$), entonces habría más demanda que oferta de dinero ($Md > M$), de modo que el valor monetario de las mercancías intercambiadas caería hasta que el 20 % de los ingresos agregados fuera igual a 100 onzas de oro (en este caso, $P * Q$ pasarían a tener un valor monetario de 500 onzas de oro). Como vemos, los cambios en el porcentaje de los ingresos que desean atesorar los agentes económicos induce cambios en el valor monetario de las mercancías intercambiadas, cambios que no tienen por qué ser el reflejo de alteraciones en el valor-trabajo agregado de esas mercancías.

La única forma de evitar tales cambios en el valor monetario de las mercancías intercambiadas sería con variaciones en la oferta de dinero (si, por ejemplo, cuando k pasa del 10 % al 5 %, la oferta de dinero se reduce de 100 a 50 onzas, entonces no será necesario que se incremente el valor monetario de las mercancías intercambiadas

porque el 5 % del ingreso agregado, $P * Q = 1.000$, será igual a la oferta de dinero, $M = 50$). Pero la oferta de un dinero como el oro no puede reducirse (una vez extraído el oro, pasa a integrar el stock agregado de oro), de modo que toda disminución de k tenderá a incrementar el valor monetario agregado de las mercancías intercambiadas: si la cantidad de esas mercancías no se incrementa (cosa que no siempre será posible) y su tiempo de trabajo socialmente necesario tampoco lo hace (algo que depende de la productividad media del trabajo), lo que ocurrirá es que sus precios de equilibrio aumentarán aunque no lo hayan hecho sus valores-trabajo. las mercancías al margen de cuáles sean sus costes de producción (en términos de horas de trabajo); si lo consideran más útil, el volumen y el tiempo de atesoramiento aumentarán, de modo que se reducirá la velocidad de circulación del dinero y con ella los precios de las mercancías al margen de cuáles sean sus costes de producción (en términos de horas de trabajo).

Una forma de compatibilizar la teoría del valor trabajo con esta descripción de las fluctuaciones monetarias sería a través de los cambios a medio-largo plazo en la oferta de dinero. Y es que si las variaciones en la demanda de dinero que estamos considerando son persistentes en el tiempo, tales cambios en la utilidad marginal del dinero tenderán a reflejarse a medio-largo plazo en variaciones desde el lado de la oferta: si la utilidad

marginal del dinero ha caído por debajo de su coste de oportunidad, entonces dejará de producirse dinero; si la utilidad marginal ha aumentado por encima de su coste de oportunidad, entonces tenderá a incrementarse la producción de dinero. Por esa vía, a medio-largo plazo, las fluctuaciones en V tenderán a compensarse mediante cambios inversos en M, con lo que los precios de las mercancías terminarían reflejando el coste de producción del dinero…

también el coste de producción en términos de tiempo de trabajo social. Pero ese proceso ni será inmediato ni tiene por qué llegar a completarse en todos los casos: si V aumenta (si la demanda de dinero cae estructuralmente), puede haber determinados tipos de dinero (como el oro) cuya oferta (M) que no se reduzcan nunca; o, si V cae, puede que M crezca más lentamente que el ritmo al que se reduce V (aunque en este caso, los defensores de la teoría del valor trabajo podrían apelar a que, si M crece más lentamente que V, es porque el coste marginal de producción de M está aumentando, con lo que su valor también lo estaría haciendo: pero eso nos lleva a la indeterminación del valor de las mercancías en presencia de economías decrecientes a escala que consideramos en el epígrafe 1.3.1

c) de este segundo tomo). En ambos casos, fluctuaciones autónomas en V pueden alterar los precios de las mercancías al margen de sus valores.

De hecho, recordemos que, como ya expusimos en el epígrafe 1.3.1 e)

de este segundo tomo, la teoría del valor trabajo es incapaz de explicar la formación del precio de equilibrio de aquellos bienes duraderos cuya demanda se desploma: en esos casos, no es el coste marginal de producción lo que determinará el precio de equilibrio, sino claramente su utilidad marginal (es decir, el precio en el mercado secundario que resulte necesario para vender todo el stock de bienes duraderos existentes). Pues bien, esta crítica es muy relevante para el caso del dinero, el cual es el bien duradero por excelencia: si la utilidad marginal del oro se reduce de manera muy considerable, al no resultar posible una reducción del stock de oro existente, no será su coste de producción el que determinará los precios del resto de mercancías, sino que será su inferior utilidad marginal la que lo hará. Los precios de las mercancías subirán no porque el coste de producción del oro se haya reducido (de hecho, podría incluso haberse disparado), sino porque su utilidad marginal lo habrá hecho (si la utilidad marginal del oro se reduce, el atesoramiento de oro caerá y, por tanto, V se disparará, lo que, para una M

constante, supondrá un incremento de P * Q, lo que en muchos casos

supondrá un aumento de P al margen de lo que haya sucedido con el valor de las mercancías y, en este caso, también con el valor-trabajo del oro).

En suma, los precios de las mercancías no dependen del valor del oro,

sino de su utilidad marginal y, por tanto, el dinero sí será un agente activo en la determinación de los precios de las mercancías: un incremento de la demanda de dinero que no vaya acompañado de un incremento en su oferta aumentará la utilidad marginal del oro y reducirá los precios del resto de mercancías; una reducción de la demanda de dinero que no vaya acompañada de una disminución en su oferta minorará la utilidad marginal del oro e incrementará los precios del resto de mercancías. De hecho, el propio Marx reconoce que su argumento de que el dinero no es un agente activo en la determinación de los precios no resulta plenamente aplicable al caso de la moneda fiat. Desde su punto de vista, un incremento en la cantidad de moneda fiat sí influye sobre los precios de equilibrio e incluso podría llevar a la hiperinflación:

Si hoy todos los canales de circulación se vieran saturados con papel moneda hasta su máxima capacidad para absorber dinero, al día siguiente podrían estar desbordados debido a las fluctuaciones en la circulación mercantil. Se pierde toda medida. Si el papel moneda rebasa sus límites apropiados, es decir, si rebasa la cantidad monedas de oro de idéntica denominación que habrían circulado en su lugar, entonces, aun dejando de lado el riesgo de ser universalmente desacreditado, tendrá que seguir representando dentro del mundo de las mercancías sólo esa cantidad de oro que es determinada por sus leyes inmanentes (C1, 3.2, 225).

Ahora bien, a su juicio eso es porque la denominación de la unidad monetaria cambia (el patrón de precios cambia), no porque los precios dejaran de expresar valores relativos de mercancías:

Si la cantidad de papel moneda representa el doble de oro existente, entonces en la práctica una libra esterlina dejará de ser el nombre para un cuarto de onza de oro y pasará a ser el nombre para un octavo de onza. El efecto es el mismo que si se hubiese alterado la función del oro como patrón de precios. Los valores previamente representados por el precio de una libra esterlina ahora serían representados por dos libras esterlinas (C1, 3.2, 225).

La explicación de Marx podría tener su sentido para el caso de los billetes convertibles en oro, pero resulta poco razonable en el caso de billetes que no sólo son inconvertibles en oro, sino que se espera que lo sigan siendo indefinidamente. O dicho de otro modo: el valor actual del dólar o del euro no guarda relación alguna con el valor de un oro al que ya no sustituyen y, si fluctúan los precios de las mercancías en términos de dólares o de euros, esa

fluctuación no puede atribuirse a que dólares o euros representen una menor cantidad de oro. Como ya hemos indicado, la moneda fiat es un activo financiero que otorga a su tenedor el derecho a retener, frente a la tributación estatal, cantidades indeterminadas de bienes económicos (Rallo 2017): como mucho, pues, podría hablarse de un símbolo representativo de un tiempo de trabajo indeterminado, pero un tiempo de trabajo indeterminado no es una unidad de medida de nada y, por tanto, tampoco serviría como medidor de los valores de las mercancías. En realidad, es imposible entender los precios de las mercancías en un régimen de moneda fiat sin considerar la utilidad de los servicios que proporciona el dinero y también, por tanto, los activos financieros que desempeñen las funciones de dinero. Por ello, un incremento discrecional de la oferta de moneda fiat que desborde la cantidad de esa moneda fiat que demandan los agentes económicos

tenderá a depreciarla: porque su utilidad marginal se reducirá y, por tanto, la utilidad marginal de las mercancías expresada relativamente sobre ese equivalente dará lugar a precios mayores.

En definitiva, no sólo es que el dinero no necesita ser un valor (trabajo) para actuar como numerario: es que, como medio de circulación, no es un elemento pasivo en la determinación de los precios, sino un elemento activo.

Según cuál sea la utilidad marginal del dinero, los precios serán unos u otros.

El dinero, pues, es otro valor de uso cuya utilidad marginal (y no cuyo valor-trabajo) también influye los precios de equilibrio. La proposición s es falsa.

2.5. El dinero no evolucionará a «capital» dinerario (¬ *t*) Si el dinero no necesita ser un valor-trabajo para actuar como numerario y tampoco se comporta como un valor-trabajo en su función como medio de

circulación, entonces tampoco tiene por qué evolucionar a «capital»

dinerario, entendiendo por tal una masa de *valor* (trabajo) que busque revalorizarse continuamente a lo largo de su ciclo de circulación (proposición t).

Ahora bien, nuevamente, que el antecedente sea falso no implica que el consecuente por necesidad lo sea. Sólo hemos probado que la condición suficiente para que ocurra el consecuente no se da, pero esa condición suficiente no es una condición necesaria. Es decir, que acaso el dinero podría evolucionar a una masa de valor-trabajo que busca autovalorizarse, por otras razones distintas a las expuestas por Marx. Pero en este epígrafe vamos a

demostrar que no: que el capital no puede conceptualizarse como una masa de valor-trabajo que trata de autovalorizarse. Pero entonces, ¿qué es exactamente el capital?

Basta con que utilicemos nuestra reformulación de las dos funciones anteriores del dinero para perfilar un concepto de capital dinerario, y de capital más en general, que sea verdaderamente descriptivo de la realidad. El capital es el precio de aquellos activos productivos que se emplean en la creación y comercialización de mercancías con ánimo de lucro (es decir, con el propósito de reinvertir ese capital dinerario en seguir generando nuevos valores de uso para el mercado) (Menger

1888). Hasta aquí, la definición de capital que empleamos no se diferencia demasiado de la de Marx: valor monetario (D) empleado en producir mercancías (M) con ánimo de lucro (D').

Sin embargo, sí existe una importante diferencia entre ambos conceptos de capital: para Marx, el precio de aquellos elementos que conforman el capital de un capitalista viene determinado por el valor-trabajo de esos elementos, mientras que, para la teoría del valor subjetivo, viene determinado por su utilidad. En particular, y desde la perspectiva de la teoría del valor subjetivo, el precio de equilibro de los medios de producción que integran el capital de un capitalista depende de la productividad marginal (en términos monetarios) de esos medios de producción: esto es, depende del precio de las mercancías que esos medios de producción contribuyen a fabricar el cual depende, a su vez, de la utilidad marginal que le proporcionan al comprador marginal (utilidad social).

Por ejemplo, imaginemos —de manera muy simplificada— que una

máquina operando autónomamente, y sin ningún otro factor productivo, pudiese fabricar en total mercancías con un valor monetario de 1.000 onzas de oro: en ese caso, la máquina tendría un valor máximo de 1.000 onzas de oro (aunque probablemente inferior) puesto que la utilidad de la máquina depende de la utilidad de los bienes que contribuye a producir (la máquina nos es útil porque los bienes que produce nos son útiles). De nuevo, ese procedimiento de valoración no es tan distinto al que emplea el propio Marx: él mismo señalaría que, si la máquina tiene un precio de 1.000 onzas porque su valor equivale a 1.000 onzas, entonces las mercancías que ésta genere a lo largo de toda su vida útil también tendrán un precio de 1.000 onzas (la máquina es capital constante que transfiere su valor). Pero, como decimos,

las diferencias entre la teoría del valor trabajo y la teoría del valor subjetivo residen en dos importantes aspectos.

Por un lado, el origen del valor monetario: para Marx, el origen del valor monetario está en el valor (en el tiempo de trabajo socialmente necesario), de modo que éste se transfiere desde los medios de producción a las mercancías que producen; por el contrario, para la teoría del valor subjetivo, el origen del valor monetario se halla en la utilidad social de las mercancías (la utilidad marginal del comprador marginal o la utilidad marginal del vendedor marginal) y éste se transfiere desde esas mercancías a los medios de producción que se espera que las produzcan (Menger [1871]

2007, 149-152). La causa y la imputación del valor monetario divergen, pues, entre ambas teorías.

Por otro, la ausencia de equivalencia plena entre ambos valores monetarios: para Marx, en nuestro ejemplo anterior existiría una igualdad absoluta entre el valor monetario de la máquina (1.000 onzas) y el valor monetario de las mercancías que fabrica (1.000 onzas). Sólo incorporando la explotación de la fuerza de trabajo, sería posible explicar que el valor monetario de las mercancías sea superior al valor monetario invertido al comienzo del circuito de capital. Sin embargo, para la teoría del valor subjetivo, incluso en el ejemplo anterior y sin incorporar la «explotación» de la fuerza de trabajo, el valor de la máquina sería probablemente *inferior* al valor de las mercancías que produce. Y es que el capital dinerario que se invierte *hoy* en adquirir (o producir) la máquina es un dinero que queda inmovilizado (indisponible) durante un tiempo y que además se expone al riesgo de que la máquina no termine fabricando de manera exitosa las mercancías deseadas (o de que éstas no puedan venderse a cambio de 1.000

onzas en el mercado). Habrá, por tanto, una diferencia entre el valor monetario de la máquina y el valor monetario de las mercancías que vendrá determinado por la importancia *subjetiva* que posean el tiempo y el riesgo para el capitalista que invierte en la máquina. Si, por ejemplo, todos los capitalistas fueran muy impacientes y muy adversos al riesgo, nadie estaría dispuesto a adelantar 1.000 onzas en comprar o producir una máquina que terminará proporcionando, en el mejor de los casos, 1.000 onzas de oro en forma de mercancías futuras, de modo que la máquina inevitablemente se vendería a un precio inferior a las 1.000 onzas por las que idealmente se terminarán intercambiando las mercancías que produzca (Marx diría que la máquina se vendería por debajo de su valor). La diferencia entre ambos

$$K_0 = \sum_{t=0}^{n} \frac{FCF_t}{(1+i)^t}$$

precios será el tipo de interés (Kirzner 1996, 134-138), que no es más que el precio que el tiempo y el riesgo poseen en el mercado.

En términos más formales y generales, podemos decir que el valor monetario de los medios de producción, es decir, el capital (K0) es igual a la suma de los ingresos futuros atribuibles a esos medios de

producción por su contribución en la fabricación de mercancías (técnicamente suele hablarse de

«flujo libre de caja», FCFt), descontando tales ingresos futuros por el correspondiente precio del tiempo y del riesgo en el mercado (it) (Brealey, Myers y Allen [1970] 2020, 26):

Marx desde luego no desconocía la posibilidad de calcular el valor monetario del capital de esta forma, pero consideraba que ese procedimiento ocultaba el auténtico origen de la plusvalía:

A la formación de capital ficticio se le conoce como capitalización. Cualquier flujo regular y periódico de ingresos puede ser capitalizado calculándolo, sobre la base del tipo de interés promedio, como los pagos que arrojaría un capital prestado a ese tipo de interés. Por ejemplo, si los ingresos en cuestión son 100 libras y el tipo de interés es del 5

%, entonces 100 libras serían el interés anual que se cobraría sobre 2.000 libras, de modo que esas 2.000 libras toman el papel del valor de capital del título de propiedad sobre un ingreso anual de 100 libras. Para la persona que ha comprado ese título de propiedad, las 100 libras anuales representan la conversión en intereses del capital que ha invertido. Por esta vía, se pierden hasta los últimos rastros, toda conexión con el proceso real de valorización del capital, consolidándose la idea de que el capital se revaloriza automáticamente por sí solo (C3, 29, 597).

En realidad, sin embargo, el «proceso real» de valorización del capital sólo se oculta detrás de la capitalización si presuponemos que el único origen posible de la plusvalía es el tiempo de trabajo que no le ha sido remunerado al obrero, pero si pueden existir otras razones que expliquen la revalorización del capital —y que desarrollaremos en el capítulo 3 de este segundo tomo—, entonces la capitalización no tendría por qué ocultarnos el auténtico origen del capital, sino acaso más bien revelárnoslo.

En cualquier caso, Marx rechaza evaluar los medios de producción capitalizando al presente sus ingresos futuros: en su lugar, y de manera coherente con su teoría del valor trabajo, aboga por valorar los medios de

$$D = 1.000 - M\begin{matrix}\nearrow MP = 750 \\ \searrow FT = 250\end{matrix} \ldots P \ldots M' = 1.250 - D' = 1.250$$

producción a lo que contablemente se denomina «coste histórico», a saber, según cuanto haya *costado* (en términos laborales) fabricar los medios de producción, tanto será su valor. Pero si el propio Marx nos dice en el párrafo citado con anterioridad que cualquier flujo de ingresos que sea regular y periódico puede ser capitalizado, entonces también podremos capitalizar el flujo de ganancias futuras y esperadas de un conjunto de medios de producción y ese método de valoración deberá ser coherente con el que resulta de calcular el precio de las mercancías a su coste de producción histórico.

Por ejemplo, supongamos el siguiente circuito anual del capital: se invierten 1.000 onzas de oro (750 onzas en medios de producción y 250 en fuerza de trabajo) para terminar fabricando mercancías con un valor de 1.250

onzas. Si suponemos que 1 onza = 1 hora de trabajo, obtendremos

que los medios de producción se fabricaron durante 750 horas y las nuevas mercancías incorporan 500 horas de nuevo trabajo (250 remuneradas al trabajador en forma de salarios y 250 apropiadas por el capitalista en forma de plusvalía):

La tasa de ganancia en este caso sería del 25 % y, si es igual al tipo de interés, entonces el valor presente de ese capital sería de 1.000 onzas, igual al capital dinerario inicial. Ambos métodos, coste histórico y descuento de flujos de caja, coinciden.

Ahora bien, si cambia alguno de los parámetros que determinan estos

valores de equilibrio, ¿qué método de valoración prevalece? ¿El descuento de flujos de caja o la contabilización a coste histórico según el tiempo de trabajo? Supongamos, a este respecto, que se incrementa estructuralmente la incertidumbre en relación con la capacidad de realización de las mercancías fabricadas por esos activos productivos y, por tanto, también se incrementan los tipos de interés hasta el 35 %. ¿Cabe pensar que el valor monetario del capital productivo seguirá siendo el mismo por el hecho de que su coste de producción, en términos de horas de trabajo, sea el mismo? No, puesto que este proceso de producción no lograría cubrir, con la tasa de ganancia generada, el tipo de interés exigido por los capitalistas que lo financian.

$$D = 1.000 - M \begin{matrix} \nearrow MP = 750 \\ \searrow FT = 250 \end{matrix} \dots P \dots M' = 1.250 - D' = 1.350$$

$$D = 925{,}9 - M \begin{matrix} \nearrow MP = 694{,}4 \\ \searrow FT = 231{,}5 \end{matrix} \dots P \dots M' = 1.250 - D' = 1.250$$

Así que o bien se incrementa el precio de las mercancías (lo cual sólo ocurrirá si los consumidores están dispuestos a pagar más por ellas, es decir, si su utilidad marginal es lo suficientemente alta) hasta que la tasa de ganancia sea del 35 %:

O bien, si los precios de las mercancías no pueden aumentar, se reduce el precio pagado por los medios de producción o por la fuerza de trabajo, de tal manera que la tasa de ganancia sea del 35 %.

O bien, si es imposible efectuar cualquiera de estos ajustes, el proceso productivo sería abandonado porque a los capitalistas no les compensaría asumir un riesgo que juzgan excesivo en relación con una tasa de ganancia del 25 %.

Démonos cuenta de que cualquiera de estos ajustes resultaría

incompatible con la ley del valor: si se requieren 1.250 horas para producir las mercancías, éstas no deberían poder venderse sostenidamente por 1.350

onzas; asimismo, si el coste de producción de los medios de producción y de la fuerza de trabajo es de 1.000 horas, éstos no deberían venderse sostenidamente por menos de 1.000 onzas. Es decir, que 1 hora de trabajo social no se intercambia siempre por 1 hora de trabajo social a lo largo de toda la estructura de producción con independencia de cuáles sean las condiciones económicas en las que tenga lugar ese intercambio (por ejemplo, con independencia de los niveles de incertidumbre *subjetivamente* percibidos y evaluados por los productores). Por tanto, la teoría del valor trabajo no nos proporciona un concepto adecuado de capital.

En cambio, si reconceptualizamos el capital como el precio de los activos productivos que se emplean en fabricar mercancías con ánimo de lucro (precio que en equilibrio vendrá determinado por la utilidad descontada de las mercancías que se espera que contribuyan a fabricar esos medios de producción), entonces sí alcanzaremos un concepto más realista y preciso de capital: el capital es la utilidad social presente que unos

determinados medios de producción se espera que contribuyan a crear en el futuro y que puede ser cuantificada relativamente en términos monetarios porque el dinero es un numerario en términos de utilidad. Por tanto, la proposición t no es que no sea necesariamente cierta (cosa que ya probamos al rechazar el antecedente $p \wedge q \wedge r \wedge s$), sino que es falsa.

2.6. El capital no subordina la producción de valores de uso a la generación de plusvalía ($\neg$ *u*)

Si la proposición t es falsa, entonces la proposición u no tiene por qué ser cierta. Es decir, si el capital no es una masa de valor-trabajo que busca autovalorizarse, no tiene por qué ser cierto que el capital subordine la creación de valores de uso a la generación de plusvalía. En este último epígrafe, vamos a explicar por qué esta caracterización de la relación entre capital y producción de valores de uso es falsa.

Empecemos recordando por qué, para Marx, la producción de valores de uso queda subordinada a la revalorización del capital, esto es, a la obtención de plusvalía. Si el capital es un valor (trabajo) que se

autorrevaloriza, por necesidad el capital se tiene que abstraer de los valores de uso en los que se halla materializado: de ahí que esos valores de uso poseen una importancia subordinada a la revalorización del capital dentro del sistema capitalista; incluso cabría decir que el capital anula por entero el contenido material de esos valores de uso que meramente le sirven como soporte en los que expresarse socialmente: «En su intercambio como encarnaciones del valor, las cosas han dejado de ser lo que materialmente son» (Arteta 1993, 263). Lo primordial dentro del sistema económico capitalista no es producir valores de uso como tales, sino nuevos valores capaces de revalorizarse, es decir, capaces de extraer plusvalía: «[Lo que distingue al modo es producción capitalista es] la producción de plusvalía de plusvalía como objetivo directo y motivo decisivo de la producción» (C3, 51, 1020). El capitalista, como capitalista, se desentiende de los valores de uso porque no pretende transformar un no-valor de uso propio en un valor de uso propio (M-D-M), sino sólo poner el valor en movimiento para acumularlo y acrecentarlo a través de su circulación (D-M-D'): «En la circulación del capital, el punto de partida está puesto como punto de retorno y el punto de retorno como punto de partida. El capitalista mismo es el punto de partida y el punto de retorno» (Marx [1857-1858] 1986, 439). El

$$M' \begin{Bmatrix} M \\ + \\ m \end{Bmatrix} - D' \begin{Bmatrix} D \\ + \\ d \end{Bmatrix} \begin{matrix} - M \ldots P - M' \\ \\ - m \end{matrix}$$

capitalista, pues, no busca satisfacer necesidades sino maximizar ganancias:

«El objetivo del capital no es la satisfacción de necesidades sino la generación de ganancia» (C3, 15.3, 365). El capitalista no produce valores de uso para obtener plusvalía: en realidad, lo que produce es la plusvalía misma: «la sociedad capitalista, en tanto que capitalista, no produce más que *un único producto*; la sociedad capitalista produce *plusvalor*, por mucho que sea necesario […] que ese plusvalor tenga, en ocasiones, forma de misil y, en ocasiones, forma de mantequilla» (Fernández Liria y Alegre Zahonero

[2010] 2919, 437-438).

Pero ¿realmente el capitalista se abstrae de los valores de uso y orienta su actividad exclusivamente a la generación de plusvalía? De entrada, e incluso partiendo de la definición marxista de capital, esa afirmación sólo es *parcialmente* cierta.

Por un lado, es verdad que el capitalista se abstrae *en parte* de los valores de uso *propios* porque no desea consumir la totalidad de su capital: no compra mercancías para revenderlas por una suma monetaria mayor con la que terminar adquiriendo valores de uso propios; es decir, el capitalista no sigue el circuito D – M – D´ – M´ (donde M' representan mercancías para consumo propio). Mas en parte es falsa porque el objetivo de un capitalista podría no ser revalorizar continuamente su capital, sino meramente mantenerlo constante y generando recurrentemente una plusvalía que consuma en su totalidad (ese sería el caso de reproducción simple del capital que menciona Marx [C2, 20, 468-564]); es decir, el capitalista podría seguir el circuito

. De hecho, incluso en los casos de

reproducción ampliada —en los que el capitalista sí reinvierte parte de la plusvalía en acumular nuevo capital—, el capitalista consumirá una porción de su plusvalía ya que, como dice Marx, «el capitalista tiene que comer y beber» (Marx [1857-1858] 1986, 242). De modo que el capitalista nunca puede ser completamente indiferente con respecto a la obtención, a través del mercado, de ciertos valores de uso como resultado de su actividad productiva. En esos casos, la generación de plusvalía sólo será un medio para que el capitalista pueda acceder a valores de uso *propios*, de manera que no estaría subordinando la totalidad de su actividad económica a la generación de valores sino en parte a la de valores de uso propios (como lo hace cualquier productor independiente que sigue el circuito M – D – M).

Aun así, es verdad que aquella parte del capital que no vaya a ser

transformada en valores de uso para el capitalista sí seguirá el circuito D – M

– D´ – M´ – D´´ – M´´ – D´´´…, dentro del cual el valor de uso de las mercancías sólo constituye un soporte para expresar el valor y, por tanto, cuál sea el contenido material específico de ese soporte es del todo irrelevante para el capitalista: pero incluso en ese caso cabría entender que el capitalista obtiene utilidad (satisfacer una necesidad personal) al revalorizar su capital (ya sea por mayor estatus social, por mayor seguridad personal, por mayor capacidad para desplegar sus planes productivos sobre la naturaleza, etc.), de modo que el auténtico valor de uso para el capitalista es su capital (Fisher 1930, 17-18n).

Por otro lado, tampoco es cierto que el capitalista se abstraiga de cualquier valor de uso: sin duda alguna no se abstrae de los valores de

uso ajenos, como el propio Marx sabe perfectamente y como ya hemos expuesto en el epígrafe 2.1 de este segundo tomo (producimos valores para, en última instancia, producir valores de uso). Para poder vender en el mercado las mercancías (M-D), el capitalista necesita que las mercancías que vende constituyan valores de uso para los compradores (D-M): «El valor se determina por el tiempo de trabajo objetivado, sea cual sea la forma que éste adopte. Pero que el *valor* pueda ser realizado dependerá del valor de uso en el que se halle materializado» (Marx [1857-1858] 1986, 457).

Ahora bien, en el fondo, cuando Marx señala que el capitalista se abstrae de los valores de uso y que prioriza la autorrevalorización de su capital, lo que quiere decir es que, al ser el capital un valor en movimiento, a lo único que le presta atención el capitalista es a la forma social que adoptan los valores de uso (el valor), con independencia de cuál sea su contenido material: «La producción capitalista es indiferente respecto a los valores de uso particulares que produce» (C3, 10, 297). El capitalista, en suma, ambiciona acaparar cantidades crecientes de tiempo de trabajo social en su poder, no realmente generar valores de uso ni para terceros ni para él mismo.

Por consiguiente, aquello que sea un valor de uso para terceros pero no sea un valor autovalorizante para el capitalista no será producido por éste: «La producción social sirve a la sociedad sólo en la medida en que puede ser provechosa para los propietarios del capital del capital, es una producción subordinada a los intereses privados» (Mattick 2013, 129). Y aquello que no se produce evidentemente ni siquiera llega a existir: de ahí que, en el capitalismo, «las cosas […] *son* en cuanto mercancías» (Martínez Marzoa 1983, 34) o que «la determinación capitalista constituye la *condición de*

posibilidad de la existencia misma de la cosa que la soporta» (Arteta 1993, 262): lo que no pueda adoptar la forma de mercancía no llega siquiera a ser y lo que no pueda revalorizarse como capital no llega a adoptar la forma de mercancía en el capitalismo y, por tanto, no llega a ser.

El problema, para Marx, de subordinar los valores de uso a la forma capital será, pues, que el capitalista no producirá aquellos valores de uso que no sean susceptibles de generar plusvalía y, en cambio, sí producirá valores de uso perjudiciales para terceros siempre que éstos generen plusvalía. En términos generales, ya hemos explicado que los mercados nos permiten maximizar la producción de valores de uso persiguiendo la maximización de los valores pero ¿podría haber supuestos en los que ambas facetas de la mercancía siguieran caminos

divergentes y contradictorios?

Probablemente el supuesto más importante de contradicción entre valor

de uso y valor sea el caso del tiempo libre dentro del capitalismo. Aunque el tiempo libre pueda ser un valor de uso social (los seres humanos, una vez cubiertas sus necesidades, pueden desear disfrutar de más tiempo libre), como el tiempo libre no puede adoptar la forma de mercancía, el capitalismo no generará tiempo libre: los capitalistas que deseen maximizar su capital buscarán maximizar la producción de mercancías aun a costa de alargar las jornadas laborales y reducir el tiempo de ocio de los trabajadores. Es decir, el capitalismo podría orientarnos a producir una masa de mercancías menos útiles que el tiempo libre del que podríamos disfrutar alternativamente con el propósito de crear valores capitalizables para los capitalistas (Cohen [1978]

2001, 304). Esta crítica, sin embargo, es incorrecta si pretende sugerir que el funcionamiento del capitalismo es internamente incompatible con la reducción de las jornadas laborales: y es que el capital puede revalorizarse aun reduciendo la duración de las mismas. Para ello basta con que la plusvalía relativa se incremente gracias al aumento de la productividad social: si la jornada laboral se reduce pero el tiempo de trabajo necesario disminuye todavía más, la plusvalía aumenta y, por tanto, el capital se revaloriza. Obviamente, si la jornada laboral no se redujera tras el incremento de la productividad social, la plusvalía aumentaría todavía más, de modo que ciertamente el capitalista tendrá un interés directo en que no se reduzca la jornada laboral y ese interés sí puede entrar en contradicción con el de los trabajadores que deseen una reducción de la jornada laboral (no necesariamente *todos* los trabajadores: puede haber asalariados que prefieran no reducir la jornada laboral a cambio de un mayor salario). Pero sólo

presuponiendo que el capitalista tiene todo el poder de negociación y el asalariado no tiene ninguno (una idea que criticaremos a lo largo de los capítulos 3 a 5 de este segundo tomo, pero muy especialmente en el apartado 5.3.2) tendría sentido afirmar que el capitalismo no arrojará endógenamente reducciones de la jornada laboral compatibles con la revalorización del capital, esto es, con la maximización de la utilidad social para terceros mediante la producción de mercancías: el trabajador vende su fuerza de trabajo como mercancía dentro del capitalismo y, en la medida en que valore más el tiempo libre que el salario por hora trabajada, reducirá la

oferta de la mercancía fuerza de trabajo.

Otro caso en el que aparentemente podrían desvincularse los valores y

los valores de uso dentro del capitalismo es en el supuesto de las externalidades positivas y negativas. Si una mercancía genera enormes externalidades positivas que no pueden ser monetizadas (internalizadas) por el capitalista, entonces éste no se preocupará por producir tales mercancías o no, al menos, en la cantidad en que resultaría socialmente óptimo (si la mercancía posee un valor suficientemente alto sí la producirá en cantidades óptimas, pero no motivado por las externalidades: sería el caso de externalidades inframarginales [Buchanan Stubblebine 1962]). Asimismo, si alguna mercancía genera enormes externalidades negativas pero las mismas no disminuyen el valor del que puede apropiarse el capitalista, entonces se producirán tales mercancías con enormes externalidades negativas que perjudican a otros miembros de la sociedad. Sin embargo, y paradójicamente para el relato de Marx, tales problemas no aparecen cuando los mercados se han extendido demasiado a demasiados ámbitos, sino cuando se han extendido demasiado poco y, por tanto, no es posible convertir en mercancías tales externalidades positivas o negativas (Coase 1960): cuando esas externalidades positivas o negativas pueden ser objeto de negociación mercantil, y cuando además resulta posible coordinar a bajo coste la acción colectiva de todos los que salen beneficiados o perjudicados por esas externalidades (Tabarrok 1998) para que negocien mancomunadamente sobre ellas, entonces la generación de externalidades positivas sí se traducirá en mayor plusvalía y la generación de externalidades negativas en menor plusvalía (o la no generación de externalidades positivas en menor plusvalía y la no generación de externalidades negativas en mayor plusvalía); a mayor mercantilización, pues, mayor alineación del interés privado del capitalista con el interés del resto de la sociedad. Con lo anterior no estamos negando

las dificultades que en algunos casos, y debido a los altos costes de transacción, puedan existir para la extensión de los mercados a ciertos ámbitos sociales: en esos casos, los mercados podrían no ser capaces de internalizar todas las externalidades marginales, positivas y negativas, que sean Pareto-relevantes y, en consecuencia, los mercados no garantizarían una eficiente coordinación social; pero, repetimos, el problema en tales casos no sería la excesiva extensión de los mercados sino la insuficiente penetración de los mismos.

Por consiguiente, en términos generales y salvo algunas excepciones

como las que puedan suponer ciertas externalidades marginales no fácilmente internalizables, seguirá siendo cierto que la forma de maximizar la utilidad generada para terceros pasa por maximizar el valor y eso es precisamente lo que intenta hacer el capitalista maximizando su capital. No en vano, si reconceptualizamos el capital como el valor monetario descontado de las ganancias futuras de los capitalistas y si esas ganancias no son más que el valor añadido aportado por el capitalista al proceso de producción (ampliaremos este punto en los epígrafes 3.3 y 3.4 de este segundo tomo, donde mostraremos cuál es la específica contribución productiva de los capitalistas), entonces, lejos de anteponer la plusvalía a la utilidad, cuando el capitalista trata de maximizar la plusvalía dentro de mercados competitivos, estará tratando de maximizar el bienestar alcanzan a través del mercado el resto de los productores independientes (como también explicaremos en el apartado 5.5.3 de este segundo tomo, en mercados monopsonísticos o monopolísticos, el capitalista podría maximizar su plusvalía sin maximizar el bienestar de terceros, esto es, maximizar su plusvalía reduciendo la producción y los salarios: pero esto no será posible en mercados competitivos). No sólo eso, a mayor reinversión de plusvalía en el proceso de producción capitalista, más ampliará el capitalista su capacidad para producir continuadamente aún más valores de uso para terceros.

Así pues, cuando las mercancías se intercambian expansivamente como

capitales (capitalismo), la prosocialidad impersonal de las sociedades mercantiles se eleva a su máxima expresión: los capitalistas son los productores independientes que se *especializan* en fabricar *continuamente* aquellos valores de uso que maximizan la utilidad de terceros. El capitalista es el *especialista* por excelencia en la producción de mercancías: aquella persona que no produce mercancías para vivir, sino que vive para producir mercancías (porque su objetivo es maximizar su valor y maximiza su valor

maximizando los valores de uso que produce para terceros). No sólo se desentiende de fabricar directamente valores de uso para sí mismo (en esto coincide con todos los productores de mercancías), sino que se despreocupa (al menos en una parte) de que los ingresos que obtiene por vender sus mercancías se reconviertan en valores de uso para uso personal: su finalidad no es que la producción de mercancías concluya definitivamente en valores de uso propios, sino reinvertir sus ingresos en mantener y ampliar *continuamente* los medios de producción dirigidos a producir valores de uso para terceros. Dicho de otro modo, el capitalista nunca finiquita el proceso de producción y circulación de

mercancías, nunca consume todo el capital acumulado cuando ha alcanzado un determinado nivel de riqueza: no detiene las fábricas, no permite que se deprecien las máquinas, no despide a los trabajadores y no vacía los inventarios. No, gracias al capitalista, la rueda de la producción de mercancías sigue girando —el valor sigue en movimiento

— para que la producción de valores de uso sociales no cese: puesto que, si cesara, los principales perjudicados serían los compradores de esos valores de uso cuyo suministro se vería interrumpido en el mercado. Y no lo hacen por benevolencia (o al menos no necesariamente por benevolencia), sino por interés propio.

Pocas personas, de hecho, han descrito con tanta precisión y belleza la función social del capitalismo a la hora de multiplicar *los valores de uso* y satisfacer las necesidades humanas… como el propio Marx:

Toda producción orientada hacia la creación directa de valores de uso reduce el número de quienes intercambian tanto como reduce el monto de valores de cambio que entran en la circulación, y sobre todo reduce la producción de plusvalía. De ahí la tendencia del capital a 1) expandir continuamente las fronteras de la circulación; 2) transformarlo todo en producción desarrollada por el capital. […]

De ahí la exploración de toda la naturaleza para descubrir nuevas propiedades útiles de las cosas; de ahí el intercambio universal de todos los productos procedentes de todos los climas y países extranjeros; de ahí las nuevas formas (artificiales) de procesar los objetos naturales para darles nuevos valores de uso […]. De ahí la exploración de la Tierra en todas sus direcciones para descubrir tanto nuevos objetos útiles así como nuevos usos para los objetos antiguos, por ejemplo su utilización como materias primas, etc.; de ahí, por consiguiente, el desarrollo de las ciencias naturales hasta su máximo grado; de ahí igualmente el descubrimiento, la creación y la satisfacción de nuevas necesidades procedentes de la sociedad misma; de ahí el cultivo de todas las cualidades del hombre social y la creación de un hombre cuyas necesidades se hayan desarrollado tanto como resulte posible gracias al propio desarrollo de sus necesidades y relaciones; de ahí la producción del hombre como el producto social más pleno y universal posible (pues para que el hombre pueda disfrutar de muchos objetos él ha de ser capaz de experimentar goce, por tanto el hombre ha de ser cultivado al extremo). Todas éstas son también las condiciones productivas en las que se basa el capital. […]

Así como la producción fundada sobre el capital crea, por un lado, la

industria universal —es decir, el plustrabajo, trabajo creador de valor —, por otro lado también crea un sistema de explotación universal de las fuerzas naturales y humanas, un sistema de utilidad universal, que emplea la ciencia tanto como las fuerzas físicas y mentales; un sistema en el que nada parece *más importante*, en el que nada parece un fin en sí mismo, salvo la producción y el intercambio social. Por tanto, sólo el capital crea la sociedad burguesa y la apropiación universal tanto de la naturaleza como de todos los nexos sociales dentro de la sociedad. De ahí la gran influencia civilizadora del capital; de ahí su producción de una etapa de la sociedad que, comparada con las etapas previas, éstas aparecen como *desarrollos meramente locales* de la humanidad y como *idolatría de la naturaleza*. Por primera vez [con el capital], la naturaleza se convierte sólo en un objeto para el hombre, nada más que un objeto útil. La naturaleza deja de ser observada como una fuerza en sí misma e incluso el conocimiento teórico de sus leyes autónomas aparece sólo como una estratagema para someterla a las necesidades humanas, ya sea como objeto del consumo o como medio de la producción. Es esta misma tendencia la que lleva al capital a superar las barreras y los prejuicios nacionales, así como a superar la adoración de la naturaleza o los medios tradicionales, limitados, complacientes y anquilosados de satisfacer las necesidades presentes y de reproducir los viejos estilos de vida. El capital destruye y revoluciona constantemente todo esto, derribando todas las barreras que obstaculizan el desarrollo de las fuerzas productivas, la ampliación de las necesidades humanas, el desarrollo universal de la producción, y la explotación y el intercambio de todas las fuerzas naturales y mentales (Marx [1857-1858] 1986, 335-337).

El capitalismo, pues, «no puede existir sin revolucionar constantemente los instrumentos de producción y, por tanto, las relaciones de producción y con ellas todas las relaciones sociales […] civilizando a todos, incluso a las naciones más bárbaras […] [y creando], durante apenas un siglo, fuerzas productivas más variadas y colosales que todas las generaciones pasadas tomadas en conjunto» (Marx y Engels [1848] 1976, 487-489). En suma, la producción basada en el capital —el capitalismo— orienta todas las fuerzas naturales y sociales a ampliar continuamente las capacidades productivas de la especie humana, desarrollando la ciencia, educando al hombre, creando nuevos medios de producción y potenciando la cooperación entre individuos más allá de las estrechas fronteras nacionales o de los prejuicios sociales. El capitalismo es enriquecedor y civilizatorio porque no se contenta con la producción inmediata de valores de uso dentro de la comunidad tradicional, sino que revoluciona la humanidad orientándola colectivamente a promover su

propio desarrollo. Estamos, pues, ante un claro ejemplo de determinación social de la materia (Arteta 1993, 166-179): el capitalismo transforma el contenido material de la realidad para facilitar su revalorización, ampliando el abanico de valores de uso que la sociedad modifica tales. No modifica la materia para vaciarla de contenido propio, para corromperla o para anularla, sino sofisticarla y *civilizarla*. El crecimiento económico trae no sólo

progreso material sino también progreso moral en forma de mayor tolerancia, mayor autocontrol, mayor preocupación por las generaciones futuras, mayor frugalidad, mayor responsabilidad, mayor cultura y mayor avance científico: y si, por tanto, el capitalismo trae crecimiento económico, el capitalismo también traerá ese progreso moral, ese desarrollo civilizatorio de la materia, que a su vez es funcional para la propia revalorización del capital (Friedman 2005).

Marx desde luego no negaba todos estos positivos logros históricos del capitalismo (que también tenían su lado negativo en forma de alienación y explotación), sino que los veía como parte de una evolución histórica progresiva que no concluía en el capitalismo sino en el comunismo: por tanto, nada positivo que hubiese logrado el capitalismo le sería ajeno al comunismo (y, en cambio, todos los aspectos negativos del capitalismo sí serían ajenos al comunismo). De hecho, y aunque Marx reconocía este carácter progresivo del capitalismo, también temía que, conforme siguiera acumulándose capital, el capitalismo acabaría convirtiéndose en una barrera para el ulterior desarrollo de las fuerzas productivas (una hipótesis que cuestionaremos en el epígrafe 6.3 de este segundo tomo). Pero lo relevante en este punto no es tanto si la escatología comunista es correcta (tendremos tiempo para criticarla en el capítulo 7 de este segundo tomo) sino comprobar cómo, incluso para el propio Marx, lo que hace el capitalismo es maximizar los esfuerzos de la humanidad para desarrollar su capacidad creadora de *valores de uso*: por tanto, el capitalista *no* subordina la producción de valores de uso a la generación de plusvalía, sino que la generación de plusvalía es el medio social a través del cual la producción capitalista se orienta masiva y continuadamente hacia la creación de nuevos valores de uso sociales.

Incluso cuando el capital revoluciona las bases materiales y espirituales de la sociedad, lo hace en última instancia para posibilitar que los individuos eleven y diversifiquen sus aspiraciones vitales, para que sean capaces apreciar y disponer de una mayor gama de valores de uso.

Como ya dijimos, la revalorización del capital es sólo la explicación próxima de la actividad del capitalista, pero la explotación última es la multiplicación de valores de uso para terceros. En esto, ocurre justo al revés de lo que señala Arteta (1993, 268-269) sintetizando las ideas de Marx: el perfeccionamiento cualitativo de los valores de uso no es «un resultado no buscado, una consecuencia indirecta pero nunca una finalidad inmanente, nunca el objeto social marcado por su determinación». Si el sistema

capitalista es colectivamente racional se debe justamente a que los seres humanos —gracias al estudio de la economía política— podemos tomar conciencia individual de esa racionalidad colectiva, es decir, de que, más allá de la apariencia de que los capitalistas únicamente persiguen revalorizar su valor, lo que en realidad están haciendo —sin necesidad de ser conscientes de ello— es multiplicar y mejorar los valores de uso de los que disfrutamos todos los demás; podemos tomar conciencia individual de que lo que el capitalismo nos *permite* lograr colectivamente —ni siquiera tenemos por qué ser taxativos a la hora de afirmar que *necesariamente* nos garantiza lograrlo bajo cualesquiera circunstancias— es aunar coordinadamente todos los esfuerzos y toda la creatividad humana hacia el perfeccionamiento y progreso continuado de la calidad de la materia, incluyendo dentro de esa materia a la naturaleza humana. Habiendo comprendido correctamente la anatomía y la ley económica que rige el movimiento del capitalismo, decidimos racionalmente instrumentalizarlo porque sólo podemos alcanzar ese objetivo social deseable a través de un sistema descentralizado de planificación de la producción social donde se posibilite la cooperación social a escala universal y donde se incentive la acumulación expansiva de capital con el objetivo de desarrollar las fuerzas productivas e incrementar nuestro control *personal* sobre la naturaleza y, por tanto, nuestro control personal sobre nuestra propia materialidad como individuos distinguibles del resto.

Con todo, que el capital busque de manera aparentemente obsesiva su

propia revalorización como mecanismo institucional para multiplicar los valores de uso disponibles en sociedad no debería ser equiparado con que todas las relaciones humanas deban acabar mercantilizándose (pues no todas las interacciones humanas tienen como propósito promover el bienestar de cada individuo como ente separado del resto: en ocasiones un individuo persigue fines compartidos con otros individuos, como ocurre en el seno de la familia; o asimismo, en ocasiones un individuo puede querer promover altruistamente los fines de otros individuos sin esperar nada a cambio de manera directa)

ni con que el objetivo de los capitalistas deba ser maximizar sus ganancias por cualquier medio aun quebrantando las normas elementales de justicia (un capitalista podría maximizar sus ganancias personales no generando valores de uso sociales, sino defraudando al comprador o reprimiendo la competencia de otros capitalistas que ofrecen valores de uso sociales mejores de los suyos, y en ambos casos estaría maximizando sus

ganancias a costa de infligir pérdidas a terceros; es decir, no cooperando con ellos sino parasitándolos).

Expresado de otro modo, que impere el fetichismo del dinero y la búsqueda de la plusvalía dentro de una sociedad capitalista no debe ser confundido con la avaricia: el fetichismo del dinero y la revalorización del capital son reglas heurísticas para posibilitar la generación impersonal del máximo bienestar posible para todos los productores sociales que participan en el mercado. La avaricia, en cambio, es un afán desmedido por la riqueza (que puede darse fuera o dentro del capitalismo) y que pasa por priorizar la obtención personal de esa riqueza por encima de cualquier otra consideración social, incluyendo los derechos y el bienestar de terceras personas, e incluso nuestras relaciones productivas y no productivas de largo

plazo con el resto de la sociedad.23 Ni el capitalismo presupone una sociedad de individuos avariciosos ni una sociedad de individuos avariciosos presupone el capitalismo.

De ahí que la proposición u no sólo no es necesariamente cierta (cosa

que ya probamos al rechazar la proposición t), sino que es falsa: en términos generales, el capitalismo no subordina la producción de valores de uso a la generación de plusvalía, sino que, dentro del capitalismo, la plusvalía se maximiza maximizando la producción de valores de uso sociales. Cuanta más utilidad para terceros se espere que sea capaz de crear un determinado capital productivo, tanto mayor será su valor monetario.

2.7. Conclusión: el capital desde la perspectiva de la teoría del valor subjetivo

Marx acierta al decir que una economía basada en la producción generalizada de mercancías ha de ser necesariamente una economía monetaria (no puede haber división del trabajo a gran escala sin una unidad monetaria que permita articular intercambios de esas mercancías en el espacio y en el tiempo a bajo coste [Reisman 1996,

141-144]). También acierta en que el dinero permite impersonalizar el valor social de las mercancías y, una vez impersonalizado ese valor social, el productor independiente no tiene por qué establecer relaciones de intercambio personales que ningún otro productor independiente en el mercado, sino que puede limitarse a producir para el mercado a los precios que éste fija con carácter universal. Asimismo, también tiene razón en que, una vez que los

productores se habitúan a fabricar mercancías para el mercado a los precios que les ofrece el mercado, tenderán a profesionalizarse en esa actividad: es decir, tenderán a medir la optimalidad de sus decisiones de producción según los parámetros impersonales del mercado y tenderán a reinvertir parte de sus ganancias en incrementar su capacidad de producción para el mercado, esto es, tenderán a convertirse en capitalistas.

Toda esta narrativa es acertada y expresa algunos de los elementos básicos en la emergencia del mercado y del capitalismo. Pero Marx se equivoca enormemente cuando pretende describir todo ese proceso desde las lentes de la errónea teoría del valor trabajo. Primero, producir para el mercado significa producir los bienes que sean relativamente más útiles para otros productores y hacerlo al menor coste de oportunidad posible: no hay contradicción entre valor de uso y valor, sino más bien entre valor de uso personal y valor de uso impersonal (es decir, entre producir para uno mismo o para personas del grupo del que uno forma parte y producir potencialmente para cualquier persona a través del mercado). Segundo, el mercado no maximiza sino que minimiza la alienación del trabajo por cuanto multiplica las opciones disponible para desarrollar trabajo (indirectamente) social que sea compatiblemente ventajoso para otros productores independientes que desarrollan trabajo (indirectamente social). Tercero, el dinero no mide el valor-trabajo sino la utilidad social de las mercancías. Cuarto, el dinero es una mercancía —de hecho, la mercancía por excelencia dado que jamás es consumida— cuya utilidad social sí influye activamente en los precios de las mercancías. Quinto, el capital no es el valor monetario de una masa de valor-trabajo acumulado que se autovaloriza, sino el valor monetario presente del flujo esperado de utilidades sociales futuras que se estima que un conjunto de medios de producción terminará creando. Y sexto, subordinar la producción de bienes económicos a la rentabilidad del capital no supone desvincular la producción social de la generación de valores de uso, sino optimizar, profesionalizar, regularizar e impersonalizar al máximo esa producción social de valores de uso: convertir a un agente económico, el capitalista, en un gestor perpetuo de unos medios de producción en continua expansión

y orientados hacia la creación de los valores de uso sociales más relativamente importantes al coste de oportunidad relativamente más bajo.

3

Crítica a la teoría de la explotación

De acuerdo con Marx, el capital se revaloriza porque logra apropiarse de la plusvalía y logra apropiarse de la plusvalía porque explota al obrero: aunque todo el valor es generado por el trabajador, no todo el valor refluye hacia el trabajador, sino que una parte del mismo, la plusvalía, permanece en poder del capitalista. La creación de la plusvalía por parte del obrero tiene lugar dentro de la esfera de la producción de mercancías, pero esa plusvalía es posibilitada y realizada dentro de la esfera de la circulación de mercancías.

En primer lugar, el capitalista recurre a la esfera de la circulación para comprar la fuerza de trabajo como una mercancía (D-M); en segundo lugar, el capitalista hace trabajar, dentro de la esfera de la producción, al obrero durante más horas que las necesarias para reponer su capacidad laboral y, por tanto, de las que le remunera a cambio de su fuerza de trabajo: ese exceso de horas trabajadas (tiempo de plustrabajo) constituye el plusproducto (P…M'); y en tercer lugar, el capitalista realiza el plusproducto como plusvalía vendiendo las mercancías en la esfera de la circulación (M'-

D'):

D – M… P… M´ – D´

Por consiguiente, el capital se revaloriza porque es capaz de adquirir un factor productivo que, al ser consumido por el capital, genera un excedente productivo neto de valor que no es distribuido hacia ese factor productivo. Y

el único factor productivo susceptible de generar ese excedente neto de valor en favor del capitalista es el factor trabajo y, más concretamente, la mercantilización de su capacidad laboral.

Podemos estructurar la teoría de la explotación de Marx a través del siguiente teorema: $p \wedge q \wedge r \wedge s \wedge t \leftrightarrow u$. En particular:

Si

(p) La teoría del valor trabajo es cierta

(q) La plusvalía sólo puede generarse en la esfera de la producción

(r) El único factor de producción susceptible de generar plusvalía es el trabajo

(s) El capitalista no aporta ningún tipo de trabajo a la esfera de producción (t) El trabajador está forzado a vender su capacidad laboral al capitalista *entonces y sólo entonces*

(u) La plusvalía del capitalista sólo puede provenir de haber explotado al obrero en la esfera de la producción

A diferencia de en los capítulos anteriores, este teorema constituye una doble implicación, es decir, el antecedente no sólo es condición suficiente sino también condición necesaria para que el consecuente sea cierto. Por ejemplo, si la proposición q es falsa, entonces la proposición u también será necesariamente falsa: a saber, si no es cierto que la plusvalía sólo pueda generarse en la esfera de la producción (¬q), entonces tampoco será cierto que la plusvalía del capitalista sólo pueda provenir del tiempo de haber explotado al obrero en la esfera de la producción (¬u). Otra forma de plantear el teorema que formaliza la teoría de la explotación de Marx es, pues, como sigue: ¬p ∨ ¬q ∨ ¬ ∨ r ∨ ¬s ∨ ¬t → ¬u, a saber, que si alguna de las proposiciones que compone el antecedente es falsa, entonces el consecuente también será falso. Nótese que negar que la plusvalía sólo pueda proceder de explotar al obrero en la esfera de la producción no equivale a negar que la plusvalía pueda proceder en ocasiones de explotar al obrero: supone negar que el único origen de la plusvalía sea la explotación del obrero, que es precisamente el núcleo de la teoría de la explotación de Marx. Marx no señala que algunos capitalistas se enriquecen porque explotan a sus trabajadores, sino que el capital sólo puede existir y sólo puede revalorizarse explotando a los asalariados.

Vamos a examinar, por tanto, cada una de las proposiciones anteriores

para comprobar si la teoría de la explotación de Marx resiste el análisis crítico.

3.1. La teoría del valor trabajo no es cierta (¬ *p*)

La teoría marxista de la plusvalía tiene únicamente sentido dentro del marco de la teoría del valor trabajo que ya hemos tenido ocasión de criticar en el apartado 1.3.1 de este segundo tomo: rechazada la teoría del valor trabajo, la caracterización de la plusvalía como trabajo no remunerado se viene abajo.

Pero ¿por qué se viene exactamente abajo? Expliquémoslo más

formalmente.

$$s = p_o^* * q_o - \sum_{i=1}^{n} p_i^* * q_i$$

La plusvalía (s) que obtiene un capitalista sobre una mercancía (qo) no es más que la diferencia entre el precio de equilibrio de esa mercancía (p *

o)

y el sumatorio de los precios de equilibrio (p *

i) abonados a cambio de los

factores productivos (qi) que han sido empleados en su fabricación (incluyendo la fuerza de trabajo). Formalmente:

Si tanto p *

*

o como cada uno de los pi dependen del tiempo de trabajo

socialmente necesario para producir qo y cada uno de los qi respectivamente, entonces es evidente que la plusvalía (s) equivale necesariamente a un tiempo de trabajo que ha sido desempeñado por algún trabajador y que no le ha sido remunerado. En su formulación más simple, si únicamente tenemos una unidad de mercancía (qo = 1) y una unidad de fuerza de trabajo (q1 = 1), s será igual a p *

*

o – pi , los cuales serían valores reducibles a horas de trabajo

y, por tanto, s sería un tiempo de trabajo no remunerado al trabajador 1 (si p *

*

o equivaliera a 10 horas de trabajo y p1 equivaliera a 6 horas de trabajo, s equivaldría a 4 horas de trabajo).

Ahora bien, si ni p *

*

o ni pi dependen de sus valores, esto es, si ni un

precio ni el otro son reducibles a tiempo de trabajo socialmente necesario (por los muchos motivos que hemos expuesto en el apartado 1.3.1 de este segundo tomo), entonces s deja de poder caracterizarse como un tiempo de trabajo no remunerado. A la postre, la plusvalía podría aumentar porque p *

o

aumentara al margen del tiempo de trabajo objetivado en q

*

o o pi podría

reducirse al margen del tiempo de trabajo objetivado en cada factor productivo qi (incluyendo los medios de subsistencia necesarios para reponer la fuerza de trabajo).

En particular, si los precios de equilibrio de las mercancías finales e intermedias no dependen del tiempo de trabajo sino de la utilidad marginal para sus compradores, p *

o puede incrementarse, para un mismo tiempo de

trabajo, si los compradores de la mercancía final qo la consideran marginalmente más útil y, en consecuencia, están dispuestos a abonar de manera sostenida un mayor precio por ella al margen de lo que haya costado

fabricarla en términos de horas trabajadas; asimismo, cada p *

i puede

reducirse, para un mismo tiempo de trabajo, si los compradores de las mercancías intermedias qi (en este caso, los capitalistas) las consideran marginalmente menos útiles y, en consecuencia, sólo están dispuestos a abonar de manera sostenida un menor precio por ellas al margen de lo que haya costado fabricarla en términos de horas trabajadas.

De ser así, la plusvalía no emergería de la explotación del trabajador,

sino del arbitraje entre p *

*

i y po , es decir, del arbitraje entre los precios

ofrecidos por los inputs y los precios pedidos por los outputs. Y el autor de ese arbitraje, quien lo ejecuta en última instancia a través de su capital, es el capitalista. Por consiguiente, la plusvalía no tendría su origen en el obrero explotado, sino en el capitalista paciente, valiente y perspicaz que, merced a la información de que dispone sobre el precio al que puede adquirir los inputs y sobre el precio al que *espera* que va a poder vender los outputs, destina su ahorro a ejecutar un incierto arbitraje entre los precios de los inputs y los precios de los outputs, es decir, entre el coste de oportunidad de los inputs y la utilidad social de los outputs, de tal manera que si el arbitraje termina siendo provechoso (p *

*

o > pi) será porque el capitalista ha logrado

redirigir los factores productivos adquiridos hacia la creación de mercancías más útiles para los compradores y si ha terminado siendo ruinoso (p *

*

o < pi)

será porque se ha equivocado en sus estimaciones empresariales acerca de la utilidad social de los outputs y del coste de oportunidad de los inputs (motivo por el cual será él quien sufra patrimonialmente tales pérdidas derivadas de sus errores).

Hasta cierto punto, podríamos reinterpretar la polémica sobre la plusvalía entre la teoría del valor trabajo y la teoría del valor subjetivo partiendo del concepto de «valor añadido». ¿Qué es el valor añadido?

Podemos definirlo como la diferencia entre el importe de las ventas y el importe de las compras dentro de una empresa. O, alternativamente, como el valor monetario adicional que adquiere una mercancía al ser transformada dentro de una determinada unidad productiva (como una empresa). Si en nuestra ecuación anterior excluimos la fuerza de trabajo de los factores productivos qi

(renombremos qm al conjunto de medios de producción consumidos por el capitalista en el proceso de producción, excluyendo del cómputo por tanto a la fuerza de trabajo), entonces obtendremos la fórmula del valor añadido (VA). Es decir:

$$VA = p_o^* * q_o - \sum_{m=1}^{n} p_m^* * q_m$$

Por ejemplo, si un productor compra una tabla de madera por 10

gramos de oro, la transforma en una mesa y la vende por 16 gramos de oro, diremos que el valor añadido aportado por ese productor ha sido de 6

gramos. A la suma de todo el valor añadido generado por todos los productores independientes dentro de una economía durante un determinado período de tiempo lo denominamos «Producto Interior Bruto» (Lequiller y Blades 2014, 18-19).

El valor añadido se divide (o se distribuye) en dos tipos de ingresos personales, como son los beneficios y los salarios, es decir, Valor añadido =

Beneficios + Salarios o, en terminología marxista, Valor añadido = Plusvalía

+ Salarios (con competencia entre capitales, la plusvalía de cada capital individual no tiene por qué coincidir con su beneficio individual, pero en agregado sí lo hacen). Precisamente, Marx considera que el obrero está siendo explotado por el capitalista porque únicamente el obrero, con su trabajo vivo, genera valor añadido y, sin embargo, no todo ese valor añadido refluye al obrero en forma de salarios. Sólo cuando la plusvalía es igual a cero (cuando los beneficios son iguales a cero), el proceso de producción está exento de explotación.

Pero imaginemos ahora un proceso productivo sin asalariados, es decir, un proceso productivo desarrollado por un productor independiente: ¿cómo denominaríamos al ingreso que obtendría ese productor independiente en función del valor añadido que ha generado? ¿Salario o beneficio? La respuesta a esta pregunta puede contribuir a iluminar las discrepancias de raíz entre la teoría del valor trabajo y la teoría del valor subjetivo.

Así, desde el punto de vista de la teoría del valor trabajo, el precio de equilibrio de una mercancía no es más que el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarla, de modo que la plusvalía por necesidad constituye una sustracción de ese tiempo de trabajo por parte del capitalista. Es decir, la plusvalía es un *descuento* sobre el valor añadido *originalmente creado* por el trabajador como trabajador: si no tuviera lugar esa sustracción que es la plusvalía (si el trabajador fuera un productor independiente sin asalariados), entonces todo el valor añadido de la mercancía se distribuiría en forma de

«salario». En palabras de Marx reinterpretando a Adam Smith: «El beneficio

y la renta son tan sólo descuentos del salario, arbitrariamente arrancados a la fuerza en el proceso histórico por el capital y la propiedad de la tierra, y justificados legal pero no económicamente» (Marx [1857-1858] 1986, 256).

Por consiguiente, la teoría del valor trabajo presupone que todo el valor añadido de una mercancía equivale al salario bruto del productor y que, tras la apropiación de la plusvalía por el capitalista, al obrero le resta un salario neto inferior al bruto (Marx no adopta esta terminología porque para él el salario es el precio de la fuerza de trabajo, pero si el salario fuera verdaderamente el precio del trabajo, es decir, la remuneración por todo el trabajo que ha desempeñado el obrero, entonces *sí* debería ser equivalente a todo el valor añadido).

En cambio, desde el punto de vista de la teoría del valor subjetivo, el precio de equilibrio de una mercancía no es más que una aproximación a la utilidad marginal del comprador marginal (la utilidad social) tal como la ha anticipado y realizado el vendedor de esa mercancía, esto es, el capitalista.

Por ello, la plusvalía no es un *descuento* sobre valor añadido *originalmente* creado por el trabajador, sino que el salario es un *descuento* sobre el valor añadido *originalmente* concebido y *finalmente* realizado por el capitalista: si ese descuento no se produjera (si la mercancía fuera creada por un productor independiente sin asalariados), todo el valor añadido en la mercancía se distribuiría en forma de beneficio (o ganancia) para el productor independiente. Por consiguiente, la teoría del valor subjetivo presupone que todo el valor añadido de una mercancía equivale al beneficio bruto del productor y que, tras el pago del salario al trabajador, al capitalista le resta un beneficio neto inferior al bruto.

Hasta cierto punto, podría parecer que sólo estamos jugando con las palabras. Si el valor añadido incorporado a una mercancía puede descomponerse en última instancia en beneficios y salarios (o en plusvalías y salarios), lo mismo cabe decir que el salario es la diferencia entre el valor añadido y la plusvalía o que la plusvalía es la diferencia entre el valor añadido y el salario. Sin embargo, la cuestión es de dónde surge ese valor añadido, al que se le sustrae ora el salario ora la plusvalía: si el valor añadido surge económicamente de la producción material por parte del trabajador, entonces la totalidad de ese valor añadido habrá sido creado y le corresponderá originalmente al trabajador; si el valor añadido surge económicamente de coordinar intelectual y financieramente a los factores productivos hacia la producción de utilidad social, entonces la totalidad de

ese valor añadido habrá sido creado y le corresponderá originalmente al capitalista (Reisman 1985).

En la medida en que los precios de las mercancías no dependen del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlas, no cabe afirmar que el valor añadido surja del tiempo de trabajo necesario para crear un determinado objeto. No sólo porque, como ya hemos mencionado, pueden darse cambios muy bruscos en el valor añadido de una mercancía que no guarden relación alguna con el trabajo socialmente necesario para producirla, sino por algo todavía más fundamental: la fuerza de trabajo en sí misma es una mercancía cuyo precio (el salario) depende de su utilidad marginal para el comprador. ¿Y quién es el comprador de la fuerza de trabajo? El capitalista. ¿Cuál es la utilidad que el capitalista pretende obtener de la fuerza de trabajo? Emplearla para *crear* valor añadido en forma de mercancías que puedan serles vendidas a los consumidores en función de la utilidad marginal que éstos les atribuyan: por tanto, la capacidad laboral del obrero le será útil al capitalista según su *expectativa* sobre cuál vaya a ser el precio al que pueda vender *en el futuro y bajo un contexto de incertidumbre* la mercancía que estima ser capaz de crear a través del uso de esa capacidad laboral. Y esa expectativa no constituye un dato absolutamente exógeno para el capitalista (no es algo que le viene externamente dado y que tan sólo ha de seguir de un modo pasivo), sino que es resultado del propio proceso empresarial del capitalista (Huerta de Soto 1992, 6068): cuantas más mercancías útiles considere el capitalista que es capaz de crear a través de una determinada fuerza de trabajo, más útil le será esa fuerza de trabajo y, por tanto, un mayor precio estará dispuesto a pagar por ella; y esa aptitud de esa fuerza de trabajo para crear mercancías útiles no dependerá únicamente de las habilidades del trabajador, sino sobre todo de la coordinación efectiva de los factores productivos

organizada intelectual y financieramente por el capitalista (dicho de otro modo: un mismo ingeniero puede ser capaz de generar muchísima más utilidad social trabajando dentro de la estructura empresarial de Apple o de Google que en una pequeña empresa local aun cuando las habilidades del ingeniero sean las mismas en ambos casos). Por consiguiente, la fuerza de trabajo, *como mercancía*, sólo es útil no ya en la medida en que el capitalista aprecie su utilidad (como algo estático y dado) sino en la medida en que el capitalista sea capaz de dirigirla intelectualmente hacia la creación de la mayor utilidad posible para terceros. Quien crea intelectualmente el valor añadido, en suma, es el capitalista dirigiendo a

diversos factores productivos —entre ellos, la fuerza de trabajo— hacia la creación de ese valor y hacia su realización en el mercado (Kirzner 1989, 12-14).

Otra forma de llegar a esta misma conclusión es, precisamente, remitiéndonos a la distinción que hizo Marx entre creación y realización del valor. Y es que para poder afirmar que el valor lo genera el trabajador al producir mercancías, Marx no sólo tuvo que abrazar una muy criticable teoría del valor trabajo, sino que asimismo se vio forzado a separar artificialmente las condiciones de creación del valor y de realización del valor. A la postre, ¿hasta qué punto cabe afirmar que un productor dota de valor a una mercancía si finalmente esa mercancía no se vende, es decir, no satisface necesidad social alguna? ¿Y en qué sentido un obrero crea un valor del que se apropia el capitalista si el capitalista no consigue vender la mercancía fabricada por el obrero? Al respecto, nos dice Marx:

La masa total de mercancía, el producto agregado, *debe ser vendido,* tanto en la porción que reemplaza al capital constante y al capital variable cuanto en la porción que representa la plusvalía. Si esto no sucede, o sucede parcialmente, o sólo a precios inferiores a los precios de producción, entonces aunque el trabajador ha sido ciertamente explotado, *su explotación no es realizada como tal por el capitalista* […] quien podría llegar a experimentar una pérdida parcial o total de su capital. Las condiciones para la explotación inmediata no coinciden con las condiciones para realizar esa explotación (C3, 15.1, 352) [énfasis añadido].

La distinción entre creación de valor y realización de valor es una distinción artificial. Lo producido pero no vendido, o lo vendido a un precio que no cubra costes, no ha supuesto la adición de ningún valor, puesto que el valor añadido de una mercancía depende de que su utilidad social supere su coste de oportunidad y eso tienen que

verificarlo los compradores en el mercado (en la circulación de mercancías), no los productores en sus fábricas (en la producción de mercancías). Pero si eso es así, si las mercancías producidas pero no vendidas no suponen la creación de ningún valor añadido (es decir, no se ha realizado el capital), entonces una de dos: o bien el trabajador genera todo el valor añadido y, por tanto, el valor añadido no realizado equivale a un valor añadido que realmente *no* ha sido creado *por el trabajador*; o bien el trabajador no genera el valor añadido, sino que éste es creado por el capitalista cuando consigue realizar las mercancías que él ha decidido producir mediante una determinada organización de sus factores productivos.

En el primer caso, un obrero que percibiera un salario de manos de un capitalista cuyas mercancías no se terminan realizando sería un obrero que habría explotado al capitalista: habría recibido anticipadamente de él un valor que finalmente el obrero no habría creado (pues su producción no se ha vendido en el mercado). Para que en esta situación el obrero no explotara al capitalista, el obrero debería convertirse en un socio industrial del capitalista: sólo debería cobrar en función del valor añadido que haya sido realizado (y sólo cuando lo haya sido) en el mercado (si las mercancías que produce no se venden, no debería cobrar nada porque no habría creado valor añadido alguno).

En el segundo caso, que sería aquel en el que el obrero rechaza ser socio industrial y se limita a vender como mercancía su fuerza de trabajo, aquel obrero que percibe un salario de manos de un capitalista cuyas mercancías no se terminan vendiendo no sería un obrero que estuviese explotando al capitalista. El obrero se habría limitado a venderle su fuerza de trabajo para que el capitalista la usara a discreción creando o destruyendo valor añadido mediante ese uso instrumental de la fuerza de trabajo: si el obrero no es el responsable de que se cree el valor añadido, entonces tampoco es el responsable de que se deje de crear. Para que no haya explotación del obrero sobre el capitalista en este segundo caso, basta con que el trabajador le haya proporcionado la capacidad laboral en las condiciones contractualmente pactadas con el capitalista: si el capitalista ha recibido aquello que ha comprado (y por lo que ha pagado un determinado precio), es irrelevante para el obrero si, con posterioridad, el capitalista es capaz de utilizar su capacidad laboral para crear mucho o poco valor añadido (o incluso si no la usa en absoluto): si el capitalista crea mucho valor añadido empleando esa fuerza de trabajo, lo habrá creado (y por eso se apropiará de él) el capitalista; si el capitalista no crea ningún valor añadido empleando esa fuera de trabajo, lo habrá dejado de crear (y por eso no recibirá

nada) el capitalista. En este segundo supuesto observamos con claridad cómo el valor añadido no es creado por el trabajador sino por el capitalista al orientar y coordinar adecuadamente la fuerza de trabajo del trabajador que el capitalista usa como factor productivo.

En definitiva, si la teoría del valor trabajo es falsa (¬p), entonces la plusvalía no emergerá del tiempo de trabajo no remunerado al obrero (¬u).

3.2. La plusvalía no sólo se genera en la esfera de la producción (¬ *q*)

$$K_0 = \sum_{t=0}^{n} \frac{FCF_t}{(1+i)^t}$$

Para Marx, la plusvalía sólo puede crearse en la esfera de la producción aunque se posibilite y realice en la esfera de la circulación. Sin crear un plusproducto, ningún capital puede obtener sistemáticamente una plusvalía, puesto que si algunos capitales *compraran barato y vendieran caro*, otros capitales *comprarían caro y venderían barato*, de modo que las plusvalías de unos se compensarían en agregado con las minusvalías de otros. Pero que el conjunto de productores independientes no pueda obtener plusvalía exclusivamente en la esfera de la circulación no significa que no haya capitalistas que no puedan lograr sistemáticamente esa plusvalía dentro de la esfera de la circulación.

De entrada constatemos por qué, fuera del ámbito de la teoría del valor trabajo, sí es posible que los capitales se revaloricen incluso al margen de la esfera de la producción. Si, como hemos hecho en el epígrafe 2.5 de este segundo tomo, redefinimos capital como la utilidad social, descontada al presente, que se espera que vayan a contribuir a crear en el futuro los activos productivos de un capitalista, deberíamos comprender de inmediato que la plusvalía no tiene por qué emerger de un incremento de la producción y, mucho menos, de un incremento de la producción no remunerada a un determinado factor productivo (como el trabajo). En particular, de acuerdo con la fórmula sobre cómo se calcula el valor monetario del capital, comprobaremos que existen dos vías a través de las cuales éste puede crecer: Por un lado, el valor monetario del capital (K0) se incrementará si aumentan los flujos libres de caja futuros atribuibles a los activos productivos del capitalista (FCFt), lo cual puede lograrse si esos activos contribuyen a producir una mayor cantidad de

mercancías o si contribuyen a producir mercancías más útiles (lo cual permitirá venderlas a precios más elevados): es decir, que un incremento de la productividad, un alargamiento de la vida de los activos productivos o una reorientación de esos activos productivos hacia la creación de mercancías más útiles para los compradores llevará a aumentos del valor del capital. Por ejemplo, supongamos —para simplificar los cálculos— que un conjunto de activos productivos es capaz de producir perpetuamente un flujo de ingresos netos (o un flujo libre de

caja, la diferencia contable entre ambos conceptos no resulta relevante en este caso) de 1.000 onzas anuales y que los tipos de interés son del 10 %, entonces el valor monetario de esos activos productivos será de 10.000 onzas de oro. Ahora bien, si esos activos productivos fueran capaces de incrementar sus ingresos netos (por cualquiera de las vías antes mencionadas) hasta 1.500 onzas anuales, entonces el valor monetario del capital productivo se revalorizaría hasta las 15.000 onzas: es decir, el capital se habría autorrevalorizado y habría cosechado una plusvalía de 5.000 onzas sin necesidad de adquirir y explotar fuerza de trabajo alguna (recordemos que estamos en un mundo de productores independientes sin trabajo asalariado que, sin embargo, desean seguir el circuito D-M-D'). Por consiguiente, aunque aumentar la producción ciertamente revaloriza el capital, ni la producción tiene por qué aumentar empleando más horas de trabajo (tampoco más horas de trabajo del obrero) ni el aumento de la producción es la única vía de revalorizar el capital (una misma cantidad de producción más útil para los compradores también lo revaloriza).

Por otro lado, el valor monetario del capital también puede aumentar si se reducen los tipos de interés de mercado, es decir, la utilidad social del tiempo y del riesgo (según la preferencia por la impaciencia o por la seguridad de los individuos) expresada en términos monetarios (Fisher 1930, 223-227). Si anticipar el consumo y protegerse frente a la incertidumbre se vuelven objetivos menos útiles para los agentes económicos, entonces el valor monetario de los activos productivos aumentaría porque cada una de las utilidades sociales futuras que se espera que generen esos activos productivos se expondrá a un menor descuento. Por ejemplo, si los activos productivos anteriores generan un flujo de valores de uso con un precio esperado de 1.000 onzas anuales y los tipos de interés se ubican en el 10 %, entonces el valor monetario del capital productivo sería de 10.000 onzas; si, en cambio, los tipos de interés se redujeran del 10 % al 4 %, entonces el valor monetario del capital se incrementaría hasta 25.000 onzas: es decir, se crearía una plusvalía de 15.000 onzas que,

de nuevo, no sería atribuible a la explotación de ninguna fuerza de trabajo, sino a un incremento de utilidad presente que poseen mercancías creadas en el futuro y bajo condiciones de incertidumbre por el hecho de que se ha reducido el coste de oportunidad de esperar y de estar expuesto a incertidumbre. En este caso, por consiguiente, la plusvalía emerge también al margen de la esfera de la producción.

En otras palabras, precisamente porque el capital es una estimación monetaria de la utilidad social que se espera que un conjunto de activos productivos contribuirá a producir en el futuro (pero ajustando esa estimación monetaria a la desutilidad social del tiempo y de la incertidumbre), un incremento de la expectativa de utilidades generadas o una reducción de la desutilidad social del tiempo y de la incertidumbre engendrarán un capital con mayor valor monetario. Por tanto, en términos de utilidad, es perfectamente posible que el capital se autorrevalorice sin que esa plusvalía sea engendrada en la esfera de la producción.

Sin embargo, la conclusión anterior probablemente no satisfará a muchos marxistas para quienes la plusvalía debe medirse en términos de horas de trabajo. Desde esta perspectiva, aunque el valor monetario del capital haya aumentado, cabrá contraargumentar que en términos de valor (de horas trabajadas), el capital no se ha incrementado; que si el capital original de 10.000 onzas de oro era equivalente, verbigracia, a 10.000 horas trabajadas, las revalorizaciones de ese capital hasta 15.000 o hasta 25.000

onzas seguirán siendo equivalentes a un capital de 10.000 horas trabajadas.

En el caso, por ejemplo, de que esos activos vean incrementada su productividad (puedan fabricar más valores de uso que antes), lo único que acaecerá es que el valor de cada mercancía se reducirá (requerirá menos tiempo de trabajo para ser fabricada) y por tanto su precio de equilibrio también bajará, con lo que los flujos de caja de los activos productivos ni siquiera llegarán a incrementarse (o sólo de manera muy transitoria): el capital sólo puede aumentar por la incorporación de horas de trabajo no remuneradas en la esfera de la producción (y esas horas de trabajo no remuneradas sólo puede proporcionarlas el obrero al vender su fuerza de trabajo).

Pero, en realidad, *incluso si definimos la plusvalía en términos de valor*, sigue siendo posible que ésta se origine al margen de la esfera de la producción. En particular, y como vamos a demostrar a continuación, tanto el capital mercantil como el capital dinerario pueden

revalorizarse de manera autónoma a la esfera de la producción sin necesidad de adoptar la perspectiva de la teoría del valor subjetivo. Para probarlo, vamos a razonar partiendo de una economía mercantil donde toda la producción es desarrollada por productores independientes: es decir, una economía donde no existen obreros, donde nadie vende la fuerza de trabajo y donde, en consecuencia, nadie puede amasar plusvalía alguna en la esfera de la

producción explotando la fuerza de trabajo; una economía donde, no obstante, sí habrá capitalistas porque habrá productores independientes capaces de revalorizar su capital en la esfera de la circulación (para Marx, es imposible que exista capital si no existe trabajo asalariado, pero justamente pretendemos mostrar que ese planteamiento no es correcto).

Primero, Marx niega la posibilidad de que la plusvalía emerja de la mera circulación del capital mercantil dado que, si las mercancías se venden sistemáticamente por encima de sus valores, entonces también se comprarán sistemáticamente por encima de ellos y, por tanto, los capitalistas perderán comprando lo que ganen vendiendo. Este razonamiento, sin embargo, omite la posibilidad de que exista un grupo de agentes económicos especializados en la distribución de mercancías —llamémosles comerciantes o *dealers*—

que sistemáticamente compren mercancías por debajo de su valor o que sistemáticamente las vendan por encima de su valor. Si los productores independientes salen ganando vendiéndole mercancías al comerciante por debajo de su valor o comprándole al comerciante mercancías por encima de su valor, entonces esos precios pueden ser precios de equilibrio que no tiendan a regresar a sus valores-trabajo.

Imaginemos que un productor ha fabricado un televisor con un valor equivalente a 100 horas de trabajo y que desea vender esa mercancía a su valor. Existen tres problemas que pueden terminar frustrando esa venta: primero, el productor de televisores acaso no conozca a ningún comprador final interesado en adquirir el televisor como valor de uso; segundo, el productor de televisores puede conocer a algún comprador interesado en adquirir televisores pero ese comprador puede no necesitarlo en el momento actual, sino en un momento futuro; y tercero, el productor de televisores puede conocer a alguien que desea adquirir el televisor hoy, pero acaso cerrar la venta sea un proceso muy incierto o implique costes de transacción excesivos que él no está dispuesto a asumir. En cualquiera de estos tres escenarios, el productor de televisores podría estar interesado en enajenar el televisor a un intermediario especializado que se ofrezca a

comprárselo de manera inmediata y sin negociación pero a un precio ofrecido por debajo de su valor; un intermediario especializado que se lo compre no porque el televisor constituya para él un valor de uso, sino porque espera revenderlo más adelante por encima del precio que ha pagado debido a que cuenta con mejor información sobre potenciales compradores finales o porque él sí está dispuesto a esperar a vender el televisor en el futuro o a asumir los riesgos y

costes necesarios para completar la venta. Por ejemplo, supongamos que el productor de televisores está dispuesto a vender su televisor por una cantidad de dinero equivalente a 95 horas de trabajo: en tal caso, bastará que el intermediario lo venda a su valor (100 horas de trabajo) para que obtenga una plusvalía de 5 horas de trabajo en el proceso de circulación de las mercancías.

Y lo mismo que hemos expuesto con respecto a la venta de mercancías

podemos reiterarlo con respecto a la compra. Un comprador puede contar con el dinero necesario para adquirir un determinado valor de uso pero puede enfrentarse a diversos problemas que dificulten su adquisición: primero, puede que el comprador desconozca dónde se hallan los productores de las mercancías que desea adquirir; segundo, puede que conozca a los productores de las mercancías deseadas pero que éstos no dispongan de stock en este momento; y tercero, puede que conozca a productores de las mercancías deseadas y que éstos dispongan de stocks, pero que acaso cerrar la compra sea un proceso muy incierto o implique costes de transacción demasiado altos que no desea asumir. También en ese caso, el comprador podría estar dispuesto a acudir a un intermediario conocido, que es el que se ha encargado de recabar información sobre los productores, adquirir las mercancías de éstos para mantenerlas en stock y centralizar los riesgos y costes potenciales de cerrar la transacción de compraventa. Y podría aceptar pagar por esas mercancías en manos del intermediario un precio pedido superior a su valor (con tal de cerrar la adquisición de la mercancía de manera inmediata y sin incertidumbre alguna): por ejemplo, aunque el intermediario hubiese adquirido el televisor por el equivalente a 100 horas de trabajo, alguien podría comprárselo al intermediario por el equivalente a 105 horas de trabajo (para evitarse las molestias vinculadas a recabar información, o a esperar o a asumir los riesgos vinculados a relacionarse con el productor final) y, en ese caso, el comerciante lograría una plusvalía equivalente a 5 horas de trabajo. Por el lado del comprador, pues, los intermediarios también pueden amasar una plusvalía vendiéndoles las mercancías por encima de sus valores.

Mediante la circulación del capital mercantil, por consiguiente, algunos agentes económicos especializados sí pueden obtener sistemáticamente plusvalía sin necesidad de que un factor productivo genere un valor no remunerado dentro de la esfera de la producción (recordemos que Marx sí reconoce que parte de la plusvalía extraída al asalariado por el capitalista

industrial se le puede distribuir al *dealer*, pero porque esa plusvalía ha sido previamente generada explotando al obrero: nosotros estamos mostrando que, aun sin asalariados en la esfera de la producción, los *dealers* podrían seguir obteniendo plusvalía intermediando los intercambios entre productores independientes). La razón es que los intercambios pueden establecer precios de equilibrio (en función de las utilidades relativas de las partes intercambiantes) que no reflejen los valores-trabajo relativos de las mercancías porque existan otros «costes de oportunidad» (espera, incertidumbre o captación de información) que no son costes que se expresen en forma de valor-trabajo (horas de trabajo).

Al respecto, una posible réplica contra la viabilidad de este tipo de operaciones comerciales (vender por encima del valor; comprar por debajo del valor) podría ser que ningún productor se especializaría en producir una mercancía que deba vender sistemáticamente por debajo de su valor para ulteriormente comprar otras mercancías sistemáticamente por encima de su valor. Por ejemplo, imaginemos que un productor independiente fabrica un televisor y que el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo es de 100 horas; supongamos, adicionalmente, que el capitalista aspira a vender el televisor para comprar dos videojuegos, cuyo valor, en función del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlos, es de 50 horas. Si el fabricante de televisores se lo vende a un intermediario por una suma de dinero equivalente a 90 horas de trabajo y posteriormente le compra los videojuegos a otro intermediario por el equivalente a 60 horas de trabajo, entonces en lugar de poder comprar dos videojuegos según la relación original de valores (100/50) sólo podrá terminar comprando 1,5 videojuegos (90/60). Si ese fuera el caso, cabría pensar que el productor de televisores se habría dedicado inicialmente a fabricar videojuegos para sí mismo en lugar de televisores con los que comprar videojuegos a través del mercado: con 100 horas de trabajo, él mismo podría producir dos videojuegos en lugar de los 1,5 que lograría fabricando el televisor e intercambiándolo por videojuegos a través de intermediarios.

El error clave de esta última réplica es desconocer que la productividad (y, por tanto, el tiempo de trabajo socialmente

necesario de cada proceso de fabricación de mercancías) depende crucialmente de la especialización. Los fabricantes especializados en producir televisores acaso puedan crear un televisor en 100 horas de trabajo, pero si ellos mismos trataran de dedicar su tiempo y sus factores productivos a fabricar videojuegos no lograrían crear

dos unidades de videojuegos en 100 horas de trabajo, sino que requerirían de muchas más (pues sólo los productores *especializados* en fabricar videojuegos son capaces de crear dos unidades de ellos en 100 horas de trabajo). Asimismo, y más en general, si cada agente económico tuviera que fabricar todas las diversas mercancías que desea consumir, su falta de especialización hundiría su productividad y, por tanto, elevaría enormemente el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar mercancías. Siendo así, y volviendo al ejemplo anterior, la alternativa para el fabricante de televisores no es producir dos unidades de videojuegos en 100 horas, sino acaso producirlas en 1.000 horas: en cuyo caso le seguirá interesando producir el televisor durante 100 horas e intercambiarlo, vía intermediarios, por 1,5 videojuegos (puesto que, si el tiempo que él necesita para fabricar dos videojuegos es de 1.000 horas, sólo será capaz de autoproducir 0,2

unidades de videojuegos en 100 horas). Por tanto, a los productores independientes sigue siéndoles beneficioso vender con descuento aquellas mercancías en las que están especializados o comprar con prima aquellas mercancías en las que no están especializados antes que alterar sus patrones de especialización productiva.

Otra posible réplica contra la viabilidad de que los capitalistas obtengan plusvalías sistemáticas meramente con la circulación del capital mercantil y sin explotar a ningún obrero en la esfera de la producción es que, si cualquier productor independiente puede dedicarse a actividades de intermediación comercial y dentro de esas actividades se consiguen ganancias extraordinarias (el *dealer* presta un servicio por el que cobra, en horas de trabajo social, más valor que el tiempo de trabajo social que él personalmente ha de dedicar a desarrollar esa actividad), entonces muchos productores independientes volcarían sus medios de producción a la actividad de intermediación comercial y, ante el incremento de la competencia, cualquier plusvalía desaparecería: esto es, el intermediario comercial sólo recibiría un valor equivalente al tiempo de trabajo social que él mismo desempeña en las labores de intermediación.

El error de esta segunda réplica es el de presuponer que el tiempo de trabajo de un intermediario comercial es *perfectamente reproducible* por cualquier otro productor independiente. Sin embargo, si los *dealers*

poseen recursos que no son fácilmente reproducibles por otros productores independientes (por ejemplo, una genuina habilidad personal para hacer negocios, o redes de contactos con clientes y proveedores o una enorme

experiencia adquirida) o si la actividad de intermediario comercial requiere esperar mucho tiempo y someterse a mucha incertidumbre para recuperar el capital invertido, entonces no todos los productores independientes redirigirán sus recursos hacia el sector de la intermediación comercial aunque aparezcan ciertas plusvalías extraordinarias en él: quizá no todos *puedan* competir contra los *dealers* establecidos (por carencia de los recursos exclusivos que éstos sí poseen) o quizá no todos *quieran* competir contra los *dealers* establecidos (la desutilidad por el tiempo o por el riesgo acaso no compense la plusvalía extraordinaria que podrían llegar a recibir).

De hecho, el propio Marx reconocía que, durante el feudalismo, el capital mercantil conseguía ganancias comerciales «explotando las diferencias entre los precios de producción de varios países […] [y]

actuando como intermediario entre comunidades cuya producción todavía está orientada en lo esencial hacia los valores de uso […] y en las que, por tanto, la venta de parte de sus productos a sus valores tiene una importancia secundaria dentro de su organización económica» (C3, 20, 448). Marx incluso llega a hacer suya la expresión del economista James Steuart

«beneficio por expropiación» (Marx [1862-1863] 1988, 359) o «beneficio por enajenación» (Marx [1862-1863b] 1989, 359) para describir esas ganancias que amasaba el capital mercantil antes del capitalismo meramente comprando barato y vendiendo caro, esto es, saltándose la ley del valor.

Marx, por tanto, está reconociendo que, si la organización económica de los productores no se ve perjudicada por vender las mercancías a precios inferiores a su valor, esa práctica puede reproducirse en el tiempo y proporcionar ganancias a los *dealers* especializados en intermediar la compraventa de mercancías: y justamente lo que hemos probado en los párrafos anteriores es que no sólo consumidores y productores pueden no verse perjudicados por la actividad de los *dealers*, sino *beneficiados* por ella.

Es más, Marx también reconoce que la actividad del capitalista comercial beneficia al capitalista industrial (C3, 16, 387), de modo que no debería resultar extraño que también pueda beneficiar, y por

idénticas razones, a los productores independientes, los cuales, en función de ese beneficio subjetivo que les proporciona, estarán dispuestos a entregarle una parte de los valores que ellos han fabricado: es decir, estarán dispuestos a entregarle plusvalía.

Por ende, no hay por qué presuponer que la ley del valor regirá rígidamente en todos los intercambios dentro de una economía mercantil, impidiendo la

aparición del beneficio por enajenación y, por esa vía, de la plusvalía exclusivamente en la esfera de la circulación.

Y en segundo lugar, una vez que hemos comprendido cómo la plusvalía

puede emerger exclusivamente con la circulación del capital mercantil, sin incorporar horas de trabajo no remuneradas en la esfera de la producción, resultará sencillo demostrar cómo la plusvalía también puede emerger de la circulación del capital dinerario, es decir, a través del crédito (Roemer 1982, 8795). Esencialmente, si existen actividades de distribución de mercancías susceptibles de generar plusvalía al margen de lo que ocurra en la esfera de la producción, entonces el suministro de financiación (mediante préstamos de capital dinerario) para ejecutar tales actividades permitirá que los financiadores obtengan parte de esa plusvalía. El propio Marx reconoce que el capital usurario puede cobrar interés al capital mercantil antes del desarrollo del capitalismo a gran escala (Marx [1862-1863] 1991, 16). A la postre, los capitalistas que proporcionen financiación a los *dealers* para que éstos obtengan ganancias sistemáticas comprando barato o vendiendo caro, se exponen a parte de los riesgos y de la espera de esa actividad comercial, de modo que es lógico que también reciban parte de sus ganancias. Por ejemplo, si un comerciante conoce a un productor a quién pueda comprarle por el equivalente a 95 horas de trabajo un televisor que ha requerido 100

horas de trabajo en ser fabricado y a su vez conoce a un comprador dispuesto a pagar el equivalente a 100 horas de trabajo por ese televisor pero carece de la financiación para comprarlo y revenderlo, puede acudir a un prestamista a que le preste un capital dinerario equivalente a 95 horas de trabajo a cambio de devolverle 97, de modo que el comerciante retendría una plusvalía de 3

horas y el prestamista obtendría una plusvalía de 2 horas.

Pero, además, existen dos otras formas en las que el capital dinerario puede revalorizarse sin necesidad de explotar a la fuerza de trabajo dentro de la esfera de la producción.

La primera es proporcionando financiación a productores

independientes que deseen anticipar la adquisición de medios de producción.

Por ejemplo, si un artesano, que todavía no ha conseguido ahorrar 10 gramos de oro, solicita financiación de 10 gramos de oro para comprar medios de producción con ese mismo valor (presuponemos que un gramo de oro equivale a 1 hora de trabajo) y, posteriormente, el artesano trabaja durante 20

horas en transformar esos medios de producción adquiridos con deuda, la mercancía final que fabricará poseerá un valor de 30 gramos de oro: si la

vende por esos 30 gramos y le entrega 2 gramos al capitalista que le proporcionó 10 gramos de oro de financiación, el capital dinerario se habrá revalorizado en un 20 % sin necesidad de financiar un proceso productivo en el que haya emergido la plusvalía a partir de la explotación de la fuerza de trabajo.

La segunda es proporcionando créditos a aquellos productores que deseen anticipar intertemporalmente su consumo. Por ejemplo, imaginemos dos productores independientes, a los que llamaremos productores A y B: cada uno de ellos produce mensualmente mercancías con un valor equivalente a 1.000 gramos de oro. Al terminar el mes, el productor A sólo desea gastar 600 gramos en bienes de consumo, de modo que ahorra 400

gramos; en cambio, el productor B quiere gastar 1.400 gramos de oro pese a que sólo ha producido un valor de 1.000. En tal caso, A le puede prestar a B

los 400 gramos de oro a un tipo de interés de, por ejemplo, el 10 %. Al mes siguiente, si ambos productores independientes vuelven a producir un valor de 1.000 gramos de oro, B se gastará en consumir sólo 560 gramos de oro, pues tendrá que devolverle 440 gramos de oro a A (el principal más los intereses). En ese caso, pues, A obtendrá una plusvalía de 40 gramos de oro por haber facilitado que B pudiese adelantar su consumo en un mes.

El propio Marx reconoce que, antes de que se generalizara el modo de

producción capitalista, el capital usurario se revalorizaba mediante estas dos vías: por un lado, «prestándole dinero a los magnates extravagantes, sobre todo terratenientes» y, por otro, «prestándole dinero a los pequeños productores que poseen sus propias condiciones de trabajo, incluyendo a los artesanos pero sobre todo a los campesinos» (C3, 26, 729). Y al respecto, Marx explica que «el productor [independiente] le entrega al capitalista su plustrabajo mediante la forma de interés» (Marx [1862-1863b] 1989, 488), de modo que «el interés, como el beneficio por expropiación, constituye una forma [de ingreso] que, aun cuando puede reproducirse en el capitalismo, es sin embargo independiente de él» (Marx [1862-1863b] 1989, 487). Es decir, que el propio Marx admite que es posible que un capitalista adquiera plusvalía meramente en la esfera de la circulación y sin adquirir fuerza de trabajo; incluso sin necesidad de que exista todavía el trabajo asalariado.

En definitiva, la proposición q tampoco es correcta: el capital, o al menos algunos capitales, pueden generar sistemáticamente plusvalía, medida en términos de valor-trabajo, sin necesidad de explotar (o contribuir a explotar) la fuerza de trabajo dentro de la esfera de la producción. La

plusvalía sólo es inexplicable fuera de la esfera de la producción si se presupone que la ley del valor rige estrictamente en los intercambios, de manera que sólo produciendo más valor puede sistemáticamente realizarse un mayor valor. Sin embargo, una vez que admitimos la posibilidad de que los precios de equilibrio de las mercancías no estén determinados por sus tiempos de trabajo relativos sino por las preferencias subjetivas de los productores (incluyendo preferencias por el tiempo y el riesgo), entonces ya es posible que haya transferencias de tiempos de trabajo entre agentes económicos en función de sus utilidades relativas y que, por tanto, la plusvalía no emerja de no haberle remunerado al trabajador el valor que sólo él ha generado en la esfera de la producción (¬u).

Ahora bien, ¿es cierto que, dentro de la esfera de la producción, el capital sólo puede revalorizarse a través de la explotación del factor productivo «trabajo»? Pues tampoco: la plusvalía también puede generarse dentro de la esfera de la producción explotando distintas modalidades de medios de producción o de «capital» (capital en la terminología que emplearía la economía política clásica y también la actual economía política no marxista). Eso es precisamente lo que vamos a analizar en el siguiente epígrafe.

3.3. El único factor de producción capaz de generar plusvalía no

es el trabajo (¬ *r*)

Los economistas clásicos distinguían entre tres factores productivos: tierra, trabajo y capital. Marx acepta que toda la producción es consecuencia de mezclar el trabajo con la tierra —es decir, acepta que tierra y trabajo son factores de producción— pero no que el capital sea un factor de producción independiente. El capital, para Marx, es valor en movimiento: el proceso mediante el cual un conjunto de mercancías —que son a su vez productos del trabajo humano— incrementan recurrentemente su valor gracias a la explotación del trabajo humano. Por consiguiente, sólo tierra y trabajo son factores productivos: el primero es un factor productivo natural y pasivo, mientras que el segundo es un factor productivo social y activo. A saber, la tierra es transformada por el trabajo social en valores de uso para el ser humano. De ahí que, aunque tierra y trabajo sean factores productivos, sólo el factor trabajo, social y activo, es susceptible de generar valor y, por tanto, sólo el trabajo es susceptible de generar plusvalía.

Al proceso por el cual un agente económico se apropia del valor que él no ha generado Marx lo llamará explotación: explotar es obtener «un valor por encima del equivalente» (Marx [1857-1858] 1986, 250), es decir, obtener más valor del que uno ha producido con su trabajo social. Y, para Marx, eso sólo sucede dentro del capitalismo cuando el capital puede comprar en el mercado la fuerza de trabajo por un valor inferior al que genera durante su uso. No hay otra forma, dentro del capitalismo (repetimos), de apropiarse del trabajo ajeno, pues sólo mediante la adquisición de la fuerza de trabajo es posible respetar y saltarse a la vez la ley del valor que rige en última instancia el reparto del trabajo social dentro del capitalismo. Pero ¿realmente sólo el factor trabajo, en su forma de trabajo asalariado, es capaz de producir una plusvalía susceptible de ser apropiada por el capitalista?

A continuación vamos a examinar hasta qué punto esta visión de Marx

es correcta. Para ello, estudiaremos si la tierra, la formación laboral, los medios de producción, la tecnología o la organización interna (lo que hoy en día se denominaría, desde una perspectiva no marxista, «capital natural»,

«capital humano», «capital físico», «capital tecnológico» y «capital organizativo») pueden o no generar plusvalía para el capitalista sin necesidad de que concurra la explotación del trabajo asalariado dentro de la esfera de producción. Pero antes de investigar cada una de estas posibilidades, efectuemos una consideración general sobre el término

explotación.

3.3.1. Todo factor productivo es susceptible de ser explotado

En la esfera de la producción, la plusvalía surge por la existencia de un excedente productivo (valor añadido) que no se distribuye a aquel factor de producción que lo ha creado. Entendiendo la explotación de ese modo, entonces el trabajo, la tierra, los medios de producción y cualquier otro factor productivo pueden ser objeto de explotación según cómo midamos el excedente productivo, es decir, según cómo midamos el «valor» del que se extrae la plusvalía (Bródy 1970, 85; Gintis y Bowles 1981; Roemer 1982, 186-188). Por ejemplo, supongamos una economía con dos sectores, fruta (F) y joyería (J), los cuales se producen haciendo uso del trabajo humano (L) con las siguientes combinaciones: para producir una unidad de fruta necesitamos media unidad de fruta y media hora de trabajo y para producir

$$F = \frac{1}{2}F + \frac{1}{2}L$$

$$J = \frac{1}{4}F + L$$

$$L = \frac{1}{2}F$$

$$V_L(F) = \frac{1}{2}V_L(F) + \frac{1}{2}$$

$$V_L(J) = \frac{1}{4}V_L(F) + 1$$

$$V_L(L) = \frac{1}{2}V_L(F)$$

una unidad de joyería necesitamos un cuarto de unidad de fruta más una hora de trabajo. A saber:

Adicionalmente, supongamos que para «producir» una hora de trabajo

es necesario consumir media unidad de fruta:

Para expresar las ecuaciones anteriores en términos de valores-trabajo, bastará con adoptar una unidad de trabajo (por ejemplo, una hora de trabajo) como unidad de valor, esto es, L = 1. Es decir:

$$V_L(F) = 1, V_L(J) = \frac{5}{4}, V_L(L) = \frac{1}{2}$$

$$p'_L = \frac{L - V_L(L)}{V_L(L)} = \frac{1 - 1/2}{1/2} = 100\ \%$$

$$V_F(F) = \frac{1}{2} + \frac{1}{2} V_F(L)$$

$$V_F(J) = \frac{1}{4} + V_F(L)$$

$$V_F(L) = \frac{1}{2}$$

En ese caso, es fácil calcular que el valor-trabajo de cada mercancía es igual a:

. Es decir, el valor-trabajo de una unidad

de fruta es igual a una hora de trabajo, el valor-trabajo de una unidad de joyería es igual a 5/4 de hora de trabajo y el valor-trabajo de una hora de trabajo es igual a media hora de trabajo. Precisamente porque una hora de trabajo se vende en el mercado por media hora de trabajo, existe explotación: quien compre una hora de trabajo únicamente necesita pagar el equivalente a media hora de trabajo. Ni siquiera necesitamos expresarlo en términos monetarios: por ejemplo, quien disponga de una unidad de comida podrá transformarla en dos horas de trabajo a pesar de que el valor-trabajo de una unidad de comida sólo es de una hora de trabajo. Así, la tasa de explotación vendría dada por:

Repitamos ahora ese mismo ejercicio usando, sin embargo, la fruta como unidad de valor, es decir, como unidad para medir el excedente productivo: mediremos el valor-fruta. A la postre, en nuestro ejemplo anterior, es necesario consumir fruta, al igual que trabajo, en todos los procesos de producción y, por tanto, podríamos pensar que la fruta es un factor productivo tan relevante o básico como el trabajo.

$$V_F(F) = \frac{3}{4}, V_F(J) = \frac{3}{4}, V_F(L) = \frac{1}{2}$$

$$p'_F = \frac{F - V_F(F)}{V_F(F)} = \frac{1 - 3/4}{3/4} = 33{,}3\ \%$$

De nuevo, es fácil calcular que

. Es decir, el

valor-fruta de una unidad de fruta es ¾ de unidad de fruta, el valor-fruta de una unidad de joyería es ¾ de unidad de fruta y el valor-fruta de una hora de trabajo es ½ unidad de fruta. En este caso, pues, será posible adquirir en el mercado una unidad de fruta por el equivalente a ¾ partes de unidad de fruta: precisamente por ello existe explotación. Ni siquiera es necesario expresarlo en términos monetarios: por ejemplo, quien disponga de media unidad de fruta y de media hora de trabajo podrá transformarlas en una unidad de fruta entera, a pesar de que el valor-fruta de media unidad de fruta y de media hora de trabajo es de ¾ de unidad de fruta. Así, la tasa de explotación de la fruta vendría dada por:

Por tanto, cualquier factor productivo es susceptible de ser explotado, es decir, de generar un excedente productivo en términos de sí mismo que no termine afluyendo hacia él. Cuestión distinta es que, como ya hemos explicado, el único factor social de producción sea el trabajo y, en ese caso, se pretenda limitar la medición de la explotación a las relaciones productivas entre seres humanos y a cómo cada ser humano se apropia de lo que otros seres humanos aportan a ese proceso social de producción, a saber, de su tiempo de trabajo (Guerrero 2008, 34-36). El argumento es correcto en sus propios términos, pero démonos cuenta de que, una vez más, la validez de la teoría marxista de la explotación depende de que aceptemos como punto de partida la teoría del valor trabajo: si no partiéramos de ella, entonces podríamos atribuir un excedente productivo a cualquier factor productivo distinto del trabajo.

3.3.2. La explotación del factor tierra (o capital natural)

¿Es posible que la plusvalía emerja del factor tierra, esto es, uno de los dos únicos factores productivos naturales? A este respecto, empecemos adaptando el ejemplo del epígrafe anterior al caso de los recursos naturales para mostrar que, en efecto, podríamos caracterizar la explotación como explotación de los recursos naturales medida en

términos de los propios

$$C_r = \frac{1}{4}C_e + \frac{1}{4}L$$

$$C_e = C_r + \frac{1}{4}L$$

$$L = C_e$$

$$V_{C_r}(C_r) = \frac{1}{4}V_{C_r}(C_e) + \frac{1}{4}V_{C_r}(L)$$

$$V_{C_r}(C_e) = 1 + \frac{1}{4}V_{C_r}(L)$$

$$V_{C_r}(L) = V_{C_r}(C_e)$$

$$V_{C_r}(C_r) = \frac{2}{3},\ V_{C_r}(C_e) = \frac{4}{3},\ V_{C_r}(L) = \frac{4}{3}$$

recursos naturales. Sea Cr el carbón virgen en el interior de reservas mineras, Ce el carbón extraído de las minas y L las horas de trabajo. Para extraer una unidad de carbón de las minas necesitamos una unidad de carbón en reserva más un cuarto de hora de trabajo; a su vez, el carbón extraído se emplea para remunerar a los trabajadores (el salario equivale a una unidad de carbón extraído) y para descubrir, con esos trabajadores, nuevas reservas de carbón (para encontrar una nueva unidad de carbón en reserva, necesitamos invertir un cuarto de unidad de carbón extraído y un cuarto de hora de trabajo): Si expresamos el valor dentro de esta economía en términos del carbón

en reserva, tendremos que:

En ese caso,

. Es decir, el valor-carbón-

en-reserva de una unidad de carbón en reserva es igual a 2/3 de unidad de carbón en reserva, el valor-carbón-en-reserva de una unidad de carbón extraído es igual a 4/3 de unidad de carbón en reserva y el valor-carbón-en-reserva de una hora de trabajo es igual a 4/3 de unidad de carbón en reserva.

Precisamente porque una unidad de carbón en reserva se vende en el mercado por dos tercios de unidad de carbón en reserva, existe explotación: quien compre una unidad de carbón en reserva únicamente necesita pagar dos tercios de su valor. Así, la tasa de explotación vendría dada por:

$$p'_L = \frac{C_r - V_{C_r}(C_r)}{V_{C_r}(C_r)} = \frac{1 - 2/3}{2/3} = 50\ \%$$

Por consiguiente, uno podría interpretar el funcionamiento de esta economía como una «explotación del factor tierra»: los capitalistas

«explotan» las reservas de carbón de la tierra para ampliar sus reservas de carbón en propiedad. El capital sería, pues, una masa de valor-carbón-en-reserva que se autovaloriza circulando.

No obstante, como ya hemos expuesto con anterioridad, la teoría del valor trabajo difícilmente aceptará esta conclusión: el único factor social de producción, a partir del cual ha de medirse y distribuirse el excedente de producción social, es el tiempo de trabajo humano. Por ende, y desde esta perspectiva, no tendría sentido hablar de la explotación del factor tierra, desligado del proceso de producción y de distribución social, desde los hombres y para los hombres a través de su trabajo. Ahora bien, sí podría hablarse de explotación de la tierra desde perspectivas menos

antropocéntricas que no coloquen al ser humano en el centro del orden natural: en ese caso, podría hablarse de explotación por el hombre —no por el capitalista, sino por cualquier hombre, incluido el asalariado— del excedente natural que genera la Tierra.

Sea como fuere, si medimos el excedente productivo en términos de horas de trabajo, existe un segundo sentido en el que cabría afirmar que el factor tierra puede ser objeto de explotación. Para ello, es imprescindible que antes recordemos la diferencia que establece Marx entre «valor individual»

de una mercancía y «valor de mercado» de una mercancía, pues será clave en todo lo que resta de este epígrafe.

El valor individual es el tiempo de trabajo que ha sido específicamente necesario para fabricar una unidad de una mercancía concreta, mientras que el valor de mercado es el tiempo de trabajo que en promedio se necesita para fabricar una unidad de una clase de

mercancía (tiempo de trabajo *socialmente* necesario):

Siempre existe un valor de mercado, como algo distinto al valor individual de las mercancías particulares fabricadas por los diferentes productores. Los valores individuales de algunas de estas mercancías se ubicarán por debajo del valor de mercado (es decir, requerirán menos tiempo de trabajo en ser fabricadas que el expresado por el valor de mercado) y otras por encima. El valor de mercado debe verse por un lado como el valor promedio de las mercancías fabricadas en una determinada esfera […]. Las mercancías cuyos valores individuales se ubiquen por debajo del valor de mercado

lograrán una plusvalía extra o plusganancia, mientras que aquellos que se ubiquen por encima serán incapaz de realizar la plusvalía contenida en sus mercancías (C3, 10, 279).

Las mercancías se venden a su valor de mercado pero el coste de producirlas viene dado por su valor individual, de modo que, si el valor de mercado de una mercancía supera el valor individual, la venta de esa mercancía le proporcionará a su productor una plusvalía extraordinaria o plusganancia. Marx es muy explícito al respecto:

Los capitalistas […] cuyas condiciones de producción son más favorables que la media

[…] obtienen un beneficio extraordinario; en otras palabras, su ganancia se ubica *por encima* de la tasa general de ganancia dentro de esa esfera productiva […]. La competencia iguala *diferentes valores individuales* [de una clase de mercancías] a un mismo *valor de mercado igual e indiferenciado* permitiendo *diferencias entre las ganancias individuales* […] de los capitalistas individuales (Max [1862-1863a] 1989, 430).

Pues bien, la utilización del factor tierra —y de cualquier otro factor productivo, como expondremos en los siguientes apartados— puede permitir a algunos productores independientes vender sus mercancías a un valor de mercado superior al valor individual de sus mercancías. A este respecto, podemos emplear un ejemplo similar al que utiliza Marx para exponernos el origen la renta diferencial de la tierra (C3, 38, 779-780).

Imaginemos una economía mercantil, donde no existe trabajo

asalariado, en la que la inmensa mayoría de los productores independientes de hilo obtienen la energía de una máquina de vapor: teniendo en cuanta la depreciación de la máquina de vapor así como

el tiempo de trabajo que se incorpora al proceso de producción, el valor de mercado de una tonelada de hilo equivale a 100 horas de trabajo. Supongamos, al mismo tiempo, que hay una minoría de productores independientes que obtienen la energía de saltos de agua naturales, de modo que se ahorran la depreciación de la máquina de vapor y pueden producir una tonelada de trigo en 85 horas de trabajo. En tal caso, quienes produzcan hilo utilizando saltos de agua venderán cada tonelada de hilo por el equivalente a 100 horas de trabajo aun cuando ellos sólo hayan trabajado durante 85 horas: es decir, se apropiarán de un excedente productivo, en términos de tiempo de trabajo, equivalente a 15

horas que será atribuible a la utilización de un recurso natural exclusivo que incrementa la productividad del trabajo.

Cuando Marx explica la renta de la tierra, lo hace presuponiendo la existencia de una plusvalía, obtenida con cargo a la explotación del obrero,

la cual es distribuida fragmentariamente hacia los terratenientes. Es decir, que la renta de la tierra no genera la plusvalía, sino que meramente se apropia de una parte de la plusvalía amasada por el capitalista industrial a costa del obrero. Pero en nuestro ejemplo comprobamos cómo en un mundo de productores independientes, sin trabajo asalariado, podría igualmente existir plusvalía como consecuencia del uso de un recurso natural exclusivo: la plusvalía, pues, no emerge necesariamente de la explotación del trabajo asalariado sino que puede emerger de, por ejemplo y en este caso, la explotación del factor tierra.

Ahora bien, no pensemos que, desde el punto de vista marxista, una plusvalía asentada sobre la explotación del factor tierra estaría ausente de críticas. Marx rechaza desde su mismo origen la propiedad privada de los recursos naturales y, por tanto, su aprovechamiento exclusivo por parte del propietario: «La propiedad de la tierra presupone que algunas personas cuentan con el monopolio de disponer de porciones particulares del globo como esferas exclusivas de su voluntad privada, excluyendo a todos los demás. Partiendo de aquí, sólo nos queda desarrollar cuál es el valor económico del monopolio, es decir, valorarlo dentro del marco de producción capitalista» (C3, 37, 752-753). Es más, considera que la propiedad privada sobre la tierra, «produce un valor social falso» que lleva a que «los consumidores paguen demasiado por los productos agrarios […] en beneficio de una porción de la sociedad, los terratenientes» (C3, 39, 799).

Desde la perspectiva de Marx, pues, establecer la propiedad privada sobre un recurso natural acaso le permita a su propietario obtener una plusvalía extraordinaria, pero sólo porque la propiedad privada de la tierra está impidiendo de manera arbitraria a otros seres humanos hacer uso de ese recurso natural. Si los recursos naturales fueran propiedad colectiva de toda la humanidad, nadie se apropiaría individualmente de las ganancias de productividad originadas en los recursos naturales (sino que éstas se socializarían entre todos) y, por tanto, nadie tendría que trabajar de más en beneficio de una tercera persona cuyo único mérito es impedir violentamente que otros accedan a una porción de la naturaleza que ha monopolizado.

Esta última crítica no es patrimonio exclusivo de la teoría del valor trabajo sino que también podría formularse desde la perspectiva de la teoría del valor subjetivo. 24 Y aunque éste no es el lugar de reflexionar profusamente sobre la función *social* que desempeña la propiedad privada de los recursos naturales (frente a su propiedad socializada), sí conviene

efectuar algunos comentarios que nos serán de utilidad más adelante cuando estudiemos la generación de plusvalía por parte de otros factores productivos:

• **La oferta del factor tierra no está económicamente dada:** Desde un punto de vista físico, la oferta-stock de recursos naturales está dada. La materia que existe es la que existe y no hay más. Sin embargo, desde un punto de vista económico, el stock existente de recursos naturales no está dado. No sólo porque, si usamos más eficientemente los recursos

naturales, podemos incrementar su oferta-stock a efectos económicos (respecto a la cantidad de fines humanos que pueden satisfacer), sino porque los recursos naturales, para poder ser aprovechados

económicamente, han de ser descubiertos y puestos a disposición del ser humano. Desde un punto de vista físico, un yacimiento de petróleo

está donde está con independencia de que los seres humanos seamos conscientes de ello; desde un punto de vista económico, sin embargo, si no somos conscientes de la ubicación de un pozo de petróleo, su oferta para nosotros no existe. No sólo eso, aunque sepamos que en un determinado lugar hay un yacimiento de petróleo, si no tenemos acceso

a él, tampoco integra la oferta económica de petróleo. De ahí que la

oferta-stock de tierra (de recursos naturales) no sea totalmente inelástica: es posible «producir» tierra descubriendo nuevos recursos o volviéndolos accesibles para su utilización por parte del ser humano (Gochenour y Caplan 2012).

• **La oferta de servicios de la tierra no está económicamente dada**: Un mismo stock de recursos naturales disponibles puede proporcionar

flujos de servicios muy distintos dependiendo de cómo sean

administrados. Es decir, que la oferta-flujo de recursos naturales tampoco está dada desde un punto de vista económico. Una

administración del stock de recursos naturales que fomente su

despilfarro reducirá la oferta-flujo de tierra; una administración del stock de recursos naturales que fomente su conservación y

reproducción incrementará la oferta-flujo de tierra. En este sentido, los recursos naturales pueden ser objeto de despilfarro masivo si son sometidos a la llamada «tragedia de los comunes» (Hardin 1969): si todos los individuos tienen potestad para emplear como deseen un mismo recurso natural, habrá una tendencia a sobreconsumirlo y a infrarreponerlo (si, por ejemplo, cualquiera puede pescar en un

caladero, habrá incentivos individuales a sobreexplotarlo, pues si algún individuo deja de pescar, otros lo harán y se apropiarán de su

«porción»). El fundamento de la tragedia de los comunes reside en que

los costes de las acciones individuales se socializan hacia el resto de los individuos: si alguien sobreconsume un recurso natural, quienes se quedan sin su parte del mismo son los demás; si alguien no se esfuerza en reponer un recurso natural y son los demás quienes sí lo hacen, se

evita soportar el coste de reponerlo. En este sentido, la propiedad privada sobre los recursos naturales constituye un mecanismo

institucional a través del cual fomentar su economización: si un propietario sobreconsume un recurso natural es ese propietario quien internaliza las pérdidas del mismo; si un propietario no invierte en reponer un recurso natural, es ese propietario quien se queda sin las ganancias derivadas de la inversión (pues otros no invertirán por él).

Propiedad privada de los recursos naturales no equivale necesariamente a propiedad privada *individual*: la propiedad privada

comunal (de determinados grupos humanos frente a otros grupos humanos) sobre los

recursos naturales puede en muchos casos ofrecer resultados incluso superiores a los de la propiedad privada individual (Ostrom 1991). Pero la propiedad universal sobre un recurso natural (toda la humanidad tiene derecho sobre él) sí alimenta la tragedia de los comunes: incentivo a consumirlo a corto plazo (en lugar de conservarlo para futuras generaciones) y desincentivo a invertir para reponerlo en el largo plazo.

Por consiguiente, la oferta-flujo de recursos naturales tampoco está dada, sino que depende del marco institucional dentro del que se gestionen esos recursos (Schmidtz 1994).

• **La renta de la tierra es la ganancia vinculada a expandir la oferta-stock o la oferta-flujo de recursos naturales**: En una sociedad de mercado, existen dos formas de acceder a la propiedad de un recurso natural: o descubriéndolo y apropiándose de él o comprándoselo a otro

que lo poseía previamente. A su vez, existen dos formas de apropiarse

de la renta de un recurso natural: o vendiéndolo (pues la renta futura está capitalizada en su precio [C3, 38, 787]) o vendiendo regularmente los servicios que proporciona ese recurso natural. Si alguien descubre un nuevo recurso natural y se apropia de la renta (ya sea vendiéndolo u ofertando sus servicios), la renta no es más que el pago por haber descubierto ese recurso natural, esto es, por haber incrementado su

oferta-stock económica para la sociedad. Si alguien compra un recurso natural, lo habrá comprado a un precio que ya contenía capitalizada su renta esperada en el futuro, de modo que sólo se podrá recibir *netamente* renta si consigue aumentarla por encima de su valor capitalizado inicial: y el incremento de la renta de un recurso natural se logra o administrando el recurso natural de tal manera que crezca su oferta-flujo a lo largo del tiempo o administrándolo de tal manera que su oferta-flujo se concentre temporalmente en aquellos momentos en los que posea un mayor valor social (cuando sea más relativamente escaso). Imaginemos que alguien descubre un pozo de petróleo y su precio de equilibrio, fruto de capitalizar su renta futura esperada, es de 10.000 onzas de oro; si otra persona le compra por 10.000 onzas de oro ese pozo de petróleo, el nuevo propietario sólo logrará percibir una renta neta sobre ese recurso natural si su precio de equilibrio

aumenta por encima de 10.000 onzas (en caso contrario, sólo recuperaría el precio que ha pagado por él) y para ello es necesario que el valor monetario de la renta se incremente, lo que sólo puede lograrse o incrementando la oferta-flujo de ese recurso natural en el futuro o distribuyéndola a lo largo del tiempo de tal manera que maximice su utilidad social. Por consiguiente, la renta de la tierra es una forma de remunerar el incremento de la oferta-stock o de la oferta-flujo de recursos naturales para satisfacer aquellos fines que resulten

socialmente más útiles.

En definitiva, la plusvalía que obtiene el productor de mercancías por explotar un recurso natural es el reflejo, dentro de una sociedad mercantil, de la contribución que ha efectuado esa persona para incrementar la oferta relativa de recursos naturales: el resto de los productores no le entregan valor-trabajo al propietario de un recurso natural por limitar su acceso al mismo (eso sólo es la apariencia superficial con la que Marx pensaba que la ciencia no debía contentarse) sino por acceder al mismo, a través del mercado, después de que el propietario haya descubierto o gestionado ese recurso natural de tal manera como para volverlo más accesible en el momento en que resulta socialmente más útil. De ahí que acaso podamos hablar en términos no marxistas de «capital natural», es decir, recursos naturales empleados como capital para generar plusvalía.

Ahora bien, antes de terminar, recalquemos una idea que estaba implícita en nuestros argumentos anteriores pero que no hemos explicitado

todavía. Dentro de los parámetros de la teoría del valor trabajo (no de la teoría del valor subjetivo), ¿de dónde surge en última instancia esa plusvalía extraordinaria (en forma de renta de la tierra) del «capital natural»? Surge de la no reproducibilidad a discreción del factor tierra: si los recursos naturales pudieran reproducirse discrecionalmente a través del trabajo humano, entonces los recursos naturales se venderían a su valor-trabajo (a su coste laboral de producción) y supuestamente (más adelante veremos excepciones) no podrían ser objetivo de explotación: ningún productor independiente tendría por qué pagarle ninguna renta a otro productor independiente por el hecho de acceder a su recurso natural, dado que todo precio por encima del valor del recurso natural conduciría a incrementar el trabajo social dirigido a incrementar la oferta del mismo hasta que el precio del recurso natural convergiera con su valor (con su coste

marginal de producción en términos de horas trabajadas). Pero como la oferta de recursos naturales es inelástica respecto al diferencial entre su precio y su valor (entre su precio y su coste), el precio no termina convergiendo con su coste y a ese diferencial lo denominamos «renta» (en realidad, y por lo ya expuesto, no es cierto que la oferta de recursos naturales no sea «reproducible»: lo que ocurre es que no es reproducible a un valor constante, es decir, pueden existir fortísimas deseconomías de escala en la producción del factor tierra y ya hemos explicado, en el apartado 1.3.1 c) de este segundo tomo, por qué la teoría del valor trabajo funciona mal en presencia de deseconomías de escala). Esta idea sobre la limitada reproducibilidad de un factor productivo nos volverá a servir a continuación para exponer cómo la plusvalía puede igualmente emerger de otros factores distintos del trabajo y de la tierra.

3.3.3. La explotación del trabajo cualificado (o del capital humano) Una vez que hemos mostrado que la plusvalía extraordinaria (la «renta») derivada de explotar un recurso natural procede de la no reproducibilidad de ese recurso natural y, por tanto, de la persistencia de un diferencial positivo y permanente entre precio (valor de mercado) y valor individual, entonces resulta relativamente fácil demostrar cómo puede emerger la plusvalía explotando otros factores distintos de la fuerza de trabajo. En este epígrafe analizaremos el caso del trabajo complejo o cualificado, de la formación laboral: lo que hoy en día denominaríamos «capital humano».

Ya hemos estudiado que, para Marx, una hora de trabajo complejo se intercambia por más de una hora de trabajo simple. Por tanto, de entrada, parecería que la producción de mercancías a través del trabajo cualificado permite «explotar» los conocimientos del trabajador cualificado para obtener plusvalía. Si el valor de mercado de una mercancía es igual a 100 horas de trabajo simple y un productor cualificado puede fabricar esa mercancía mediante 10 horas de trabajo, estará vendiendo sus 10 horas de trabajo a cambio de 100, esto es, estará cosechando una plusvalía de 90 horas que cosechará merced a su superior formación.

Marx, sin embargo, se niega a considerar que esas 90 horas sean una plusvalía derivada de «explotar» su conocimiento: en su opinión, el diferencial entre el valor generado por una hora de trabajo complejo y el valor generado por una hora de trabajo simple es retrotraíble al coste de producción (en horas de trabajo) del conocimiento del productor cualificado (Marx [1857-1858] 1986, 249). De esta manera, la plusvalía que reciben los productores cualificados no sería más que una forma de recuperar a largo plazo las horas de trabajo que

previamente habían invertido en adquirir su formación (C1, 7.2, 305; Hilferding [1904] 1949, 144-145). Por ejemplo, si para producir una determinada mercancía se necesita que 100 productores se asocien para trabajar 10 días, cabría decir que el valor de esa mercancía equivale a 1.000 días de trabajo humano, pero si esos 100 hombres necesitan de una formación específica que han tardado 200 días en adquirir (dos días de formación por persona), entonces el valor total de esa mercancía será realmente de 1.200 días (Rosdolsky [1968] 1977, 518). En cierto modo, pues, podemos decir que los 1.000 días de trabajo complejo de esos productores asociados equivalen a 1.200 días de trabajo simple de otros productores: su trabajo complejo genera un 20 % más de valor que el trabajo simple del resto de productores, pero lo genera porque la cualificación de los productores cualificados tuvo que ser «producida» invirtiendo previamente 200 días en su formación. La plusvalía extraordinaria que perciben (una prima de valor del 20 %) en realidad no es tal, puesto que sólo es una forma de mantener la equivalencia de valores en los intercambios «200 días de formación + 1.000 días de producción = 1.200 días de trabajo».

Pero para que, en efecto, la «aparente» plusvalía que percibe un productor cualificado no sea tal, sino únicamente una forma de recuperar el tiempo de trabajo invertido previamente en formarse, es necesario presuponer que la oferta de cualificación es totalmente elástica al diferencial

entre el valor de una hora de trabajo complejo y una hora de trabajo simple.

Sólo si la formación laboral es un medio de producción perfectamente reproducible para cualquier trabajador (o para un número suficiente de trabajadores como para satisfacer plenamente la demanda social de las mercancías que producen), el productor cualificado venderá las mercancías a su coste laboral (incluyendo la amortización del coste de formación): en caso de que la formación no sea perfectamente reproducible y ciertos tipos de productores cualificados escaseen, entonces las mercancías fabricadas por los productores cualificados podrían venderse por encima de su valor. Por ejemplo, supongamos que, en nuestro ejemplo anterior, el valor de mercado de la mercancía es de 1.200 días de trabajo simple y que, en cambio, los productores cualificados pueden fabricarla (incluyendo en el cómputo su tiempo de formación) en el equivalente a 1.100 días de trabajo simple. Para que plusvalía extraordinaria de los productores cualificados no fuera sostenible, el valor de mercado de esa mercancía tendría que reducirse hasta 1.100 días de trabajo simple, pero para ello suficientes

trabajadores no cualificados deberían formarse, ver incrementada su productividad y reducir el valor de mercado de la mercancía hasta 1.100 días. Pero ¿qué ocurre si no son muchos los trabajadores que puedan o quieran adquirir esa formación?

Pues que, entonces, el valor de mercado de la mercancía se mantendrá en 1.200 días a pesar de que algunos trabajadores cualificados puedan fabricarla a un valor individual de 1.100 días (incluyendo en este dato el tiempo que ha requerido adquirir su cualificación).

¿En qué sentido la formación de los trabajadores podría no ser un medio de producción reproducible? Recordemos que ya analizamos esta cuestión en el apartado 1.3.1 f) cuando estudiamos las limitaciones a que el tiempo de trabajo de unos trabajadores se volviera socialmente equivalente al tiempo de trabajo de otros trabajadores. En primer lugar, podría suceder que, de acuerdo con su subjetiva preferencia temporal y aversión al riesgo, la espera o el riesgo de adquirir esa formación resultaran excesivos para muchos trabajadores en relación con la plusvalía extraordinaria que les proporciona esa mayor formación (lo cual puede ser especialmente cierto si esa formación requiere de otros conocimientos previos que no poseen, en cuyo caso el tiempo de espera y el riesgo se acrecientan todavía más). Pero, en segundo lugar, porque no todos los seres humanos poseen las mismas habilidades y aprenden una misma materia al mismo ritmo (Elster 1986, 64): los productores pueden ser desigualmente inteligentes o desigualmente

hábiles con respecto a algún tipo de conocimiento específico (los habrá que aprendan más rápidamente un conocimiento de tipo numérico, otros serán más hábiles en conocimiento verbal, otros en conocimiento práctico…). En ese sentido, y volviendo al ejemplo anterior, si el trabajo simple puede producir una determinada mercancía en 1.200 días y algunos productores son capaces de, mediante una formación de 100 días, producirla en otros 1.000 días de trabajo (de modo que su tiempo de trabajo simple equivalente sea de 1.100 días), ese diferencial puede convertirse en estructural: basta para ello que el resto de los productores sólo puedan adquirir esa formación tras 400 días de trabajo, en cuyo caso les resultará más «eficiente» producir sin formación (1.200 días) que producir con formación (400 + 1.000 días).

La adquisición de una determinada formación profesional no será reproducible mediante 100 días de trabajo para la totalidad de los productores independientes, de modo que la minoría que sí sea capaz de adquirirla en 100 días obtendrá una plusvalía extraordinaria

permanente (producirán en 1.100 días lo que se vende a un valor de mercado de 1.200

días).

En el fondo, si consideramos a las habilidades naturales de cada ser humano (su inteligencia, por ejemplo) como si fueran un don o un recurso natural, este caso no sería más que el de una nueva «renta de la tierra»

(Wright [1985] 2015, 86-87): la posesión exclusiva de ciertos recursos naturales (inteligencia) habilitaría a ciertos productores a vender sus mercancías a valores de mercado estructuralmente superiores a sus valores individuales, sin que pudiese haber arbitraje alguno entre ambos (o un arbitraje muy parcial que no tendría por qué eliminar esa renta del recurso

«formación» al igual que tampoco tiene por qué eliminar plenamente otros rentas de la tierra).

Por consiguiente, al igual que era posible generar plusvalía explotando los recursos naturales, también es posible generar plusvalía explotando la formación laboral o el «capital humano» propio. Y ello es posible tanto en una sociedad mercantil no capitalista como en una sociedad mercantil capitalista, donde los asalariados cualificados podrían explotar su formación para apropiarse de parte del valor generado por los asalariados no cualificados. Por ejemplo, imaginemos que un capitalista adquiere la fuerza de trabajo de 1.000 trabajadores no cualificados durante 10 días (v1, equivalente a 10.000 días de trabajo) y asimismo adquiere la fuerza de trabajo de 100 obreros cualificados durante diez días (v2, equivalente a 1.200

	c	v_1	v_2	s_1	s_2	VALOR
I	3.000	6.000	2.000	4.000	-800	14.200

días de trabajo simple, por cuanto incluimos los 200 días necesarios para formar a estos trabajadores). A su vez, el capitalista compra capital constante por valor equivalente a 3.000 días de trabajo (c). Finalmente supongamos que el capitalista abona las siguientes sumas (equivalentes a días de trabajo) por cada uno de los elementos de su capital productivo (Tabla 3.1):

Tabla 3.1

En este caso, los trabajadores no cualificados venden su fuerza de trabajo por el equivalente a 6.000 días (aun cuando trabajan 10.000 días) y los trabajadores cualificados la venden por el equivalente a 2.000 días (aun cuando trabajan 1.200). Por consiguiente, la plusvalía de 4.000 días de trabajo extraída a los trabajadores no cualificados termina siendo distribuida entre el capitalista (3.200 días) y los trabajadores cualificados (800 días). En terminología marxista, deberíamos decir que los asalariados cualificados están *explotando* a los obreros no cualificados.

Pero ¿cabe considerar que el anterior ejemplo es realista? ¿Qué sentido económico podría tener el que un capitalista contrate a trabajadores cualificados por un salario superior al valor que generan durante toda la jornada laboral? Una posibilidad nada irreal es que, sin la participación de los trabajadores cualificados, el capitalista no pueda explotar a los trabajadores no cualificados porque ambos tipos de trabajo sean factores complementarios (los dos deben usarse a la vez: por ejemplo, arquitectos y albañiles). Y si la oferta de trabajadores cualificados es inelástica (porque la formación no es perfectamente reproducible), entonces los salarios de los trabajadores cualificados pueden llegar a superar el valor de su fuerza de trabajo. Por tanto, sí, se trata de un caso que puede darse en una economía mercantil donde la formación no sea un activo perfectamente reproducible para todos los trabajadores y en la que, en consecuencia, los trabajadores cualificados podrían explotar tanto a su propio conocimiento (si actuaran como productores independientes que, gracias a su superior formación no reproducible, son capaces de vender sus mercancías a un valor de mercado superior a su valor individual) cuanto a otros trabajadores no cualificados (si

vendieran su fuerza de trabajo a un precio superior al valor que generan a lo largo de su jornada laboral).

En definitiva, no sólo es que la plusvalía no emerja únicamente de explotar el trabajo asalariado, sino que no todo el «trabajo asalariado» tiene por qué ser explotado: puede haber trabajo asalariado que, gracias a su formación no reproducible, no sólo no sea explotado sino que obtenga plusvalía de explotar su propio capital humano o a otros asalariados no cualificados.

3.3.4. La explotación de los medios de producción (o capital físico) Si *definimos* valor como «tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar una mercancía», entonces *por definición* el valor de todo medio de producción es reducible a horas de trabajo humano. Por eso, para Marx, los medios de producción materiales —lo que en Economía

denominaríamos actualmente «capital físico» — no son un factor social de producción distinto del trabajo: porque todos ellos son descomponibles en horas de trabajo y, a su vez, todos ellos son componibles a través de horas de trabajo.

Por ejemplo, si una máquina requiere 1.000 horas de trabajo para ser fabricada, entonces podemos descomponer cuantitativamente la máquina en 1.000 horas de trabajo y, a su vez, podemos componer cualitativamente la herramienta mediante la utilización de 1.000 horas de trabajo.

Precisamente por ello, como decíamos, para Marx los medios de producción físicos no pueden generar ninguna plusvalía ni, por tanto, ser objeto de «explotación» (y también porque, a diferencia de los trabajadores, los objetos carecen de interés alguno en el reparto del producto social). Los medios de producción transfieren su valor al producto final, pero no añaden nuevo valor: son trabajo objetivado pero no trabajo vivo. Si la utilización de más medios de producción físicos contribuye a incrementar la productividad del trabajo, un mismo número de horas trabajadas generará una mayor cantidad de productos, pero el valor de esa mayor cantidad de productos se mantendrá constante en ese número de horas trabajadas (por tanto, el valor de cada unidad de producción caerá). Por ejemplo, supongamos que una máquina, con un valor de 1.000 horas de trabajo, fabrica durante su vida útil 10.000 unidades de un producto: el valor de esas 10.000 unidades será igual a 1.000 horas de trabajo; si con posterioridad hay una mejora técnica en la máquina (la cual sigue requiriendo 1.000 horas de trabajo en ser producida)

y es capaz de fabricar 50.000 unidades de un producto, el valor de esas 50.000 unidades seguirá siendo de 1.000 horas de trabajo. El valor por unidad de mercancía habría caído, por tanto, de 0,1 horas a 0,02 horas.

Ahora bien, recordemos que, en realidad, para la teoría del valor trabajo, el valor de las mercancías viene determinado no por el tiempo que ha requerido específicamente cada una de esas mercancías en ser fabricada, es decir, no por su valor individual, sino por el tiempo de trabajo promedio que se tarda en el mercado en producir una determinada clase de mercancía, es decir, por su valor de mercado. Pues bien, que todas las mercancías se vendan a su valor de mercado con independencia de cuál sea su valor individual debería servir para poner de relieve cómo, incluso dentro de los parámetros marxistas, sí es prima facie posible «explotar» a los medios de producción (en el sentido de que pueden generar un excedente de valor que no refluya a

ellos): y es que si, merced a algún medio de producción, un productor independiente es capaz de fabricar una mercancía a un valor individual inferior a su valor de mercado, ese productor independiente cosechará una plusvalía extraordinaria gracias a ese medio de producción, es decir, gracias a explotar ese medio de producción y no la fuerza de trabajo.

Por ejemplo, imaginemos una economía de productores independientes

donde sea posible producir un automóvil mediante 1.000 horas de trabajo: su valor de mercado sería, en consecuencia, 1.000 horas de trabajo.

Supongamos adicionalmente que un productor independiente es capaz de construir una máquina durante 10.000 horas que le permite ulteriormente fabricar 1.000 automóviles en 90.000 horas. En tal caso, el valor individual de cada uno de esos mil automóviles será de 100 horas, pero cada uno de ellos se intercambiará por 1.000 horas (su valor de mercado), cosechando una plusvalía extraordinaria de 900 horas de trabajo por unidad. Nótese, de nuevo, cómo un productor independiente ha sido capaz de obtener plusvalía sin necesidad de explotar a ningún asalariado. Él mismo ha fabricado la máquina y él mismo ha fabricado los automóviles con auxilio de la máquina.

Es el uso de esa máquina lo que le permite generar un excedente productivo en términos de horas de trabajo del que se apropia él mismo y no la máquina.

«Explota» por tanto a la máquina.

No sólo eso. Imaginemos que, en nuestro ejemplo anterior, el productor no ha fabricado la máquina por sí solo, sino que ha comprado la máquina en el mercado (a un valor equivalente a 10.000 horas de trabajo); a su vez, ha contratado a diversos trabajadores para que le proporcionen 90.000 horas de

trabajo simple pero no tiene pensado «explotarlos», sino que les abonará un salario equivalente a 90.000 horas de trabajo simple (igual, por tanto, al tiempo de trabajo que le han proporcionado). Incluso en ese caso, con trabajo asalariado de por medio, el capitalista obtendría plusvalía sin explotar la fuerza de trabajo del obrero: habría pagado el equivalente a 100.000 horas de trabajo por 100.000 horas de trabajo recibido y con ellas habría podido fabricar 1.000 automóviles cuyo valor de mercado total es de 1.000.000 de horas de

trabajo. En ese caso, no serían las 90.000 horas de los trabajadores las que crearían la plusvalía (pues por sí solas, y sin la adquisición de la máquina, apenas fabricarían 90 automóviles), sino la confluencia entre las horas de trabajo y la máquina. A su vez, el capitalista no estaría explotando a los trabajadores dado que les remuneraría por entero la jornada laboral: no habría tiempo de plustrabajo pero sí habría plusvalía (derivada de que el valor de mercado de esa mercancía es superior a su valor individual).

¿Por qué este escenario, en el cual la plusvalía que amasa un capitalista no procede de la explotación de la fuerza de trabajo sino del aumento de la productividad logrado a través de los medios de producción, no fue contemplado por Marx? Pues porque, como decíamos, si ese incremento de productividad, merced a la acumulación de medios de producción, se extiende por toda la economía, entonces el valor de mercado de las mercancías descenderá y desaparecerá la plusvalía extraordinaria que estén amasando algunos capitalistas. En nuestro ejemplo anterior, si todos los productores —o una amplia mayoría de ellos— incorporaran esa máquina a sus procesos productivos, entonces el valor de mercado de un automóvil bajaría de 1.000 horas trabajadas a 100 horas, de modo que ningún capitalista obtendría una plusvalía extraordinaria con cargo a la explotación de sus medios de producción.

Pero siendo así, démonos cuenta de que el supuesto crítico que debe adoptar Marx para rechazar la posibilidad de una explotación sostenida de los medios de producción vuelve a ser el supuesto de que éstos son perfectamente reproducibles mediante el trabajo humano. Es decir, que si un productor independiente fabrica en 10.000 horas de trabajo una máquina que multiplica su productividad, entonces cualquier otro productor independiente querrá y podrá fabricar esa misma máquina trabajando mediante 10.000

horas de trabajo, de modo que ese incremento de la productividad se

extenderá por toda la economía y rebajará correspondientemente el valor de mercado de todas las mercancías producidas por esas máquinas.

Ahora bien, ¿qué sucede si algunos medios de producción no son perfectamente reproducibles dentro del mercado? Es decir, ¿qué sucede si no todos los productores independientes pueden o quieren trabajar en fabricar esos medios de producción que incrementarían su productividad? Pues que entonces las plusvalías extraordinarias de aquellos productores

independientes que sí hayan adquirido o fabricado determinados medios de producción «exclusivos» podrían perdurar indefinidamente (o, al menos, durante muy prolongados períodos de tiempo), tal como sucedía con las rentas de la tierra derivadas de la propiedad exclusiva de un recurso natural.

El valor de mercado de las mercancías se mantendría estructuralmente por encima del valor individual de aquellas otras mercancías fabricadas con esos medios de producción exclusivos

La cuestión a resolver, por tanto, es la de si cabe presuponer realistamente que cualquier medio de producción es reproducible para cualquier productor independiente y si, por tanto, toda ganancia de productividad (vinculada a la inversión en medios de producción) es susceptible de trasladarse rápidamente al valor de mercado de las mercancías. En caso contrario, como decimos, habría plusvalías

extraordinarias no vinculadas a la explotación de la fuerza de trabajo, las cuales podrían exhibir además un carácter perdurable. Así pues, ¿son todos los medios de producción reproducibles mediante el trabajo humano en el corto plazo? Desde luego que no: hay medios de producción cuya fabricación puede implicar mucho tiempo, mucho riesgo o muchos conocimientos especializados que, por tanto, los hagan irreproducibles para una mayoría de los productores independientes.

A este respecto, puede resultar ilustrativo traer a colación el razonamiento que efectúa Marx a propósito de aquellas mercancías que, como el vino, necesitan de un tiempo de producción adicional (tiempo de fermentación) al tiempo que dura estrictamente el proceso de trabajo para fabricarlas. Recordemos que, para Marx, el valor únicamente se generaba durante el tiempo de producción de las mercancías, pero ni siquiera durante todo el tiempo de producción: sólo aquel tiempo de producción durante el que se desarrolla estrictamente el proceso de trabajo genera valor, de modo que, por ejemplo, dejar fermentar al vino únicamente afecta a su valor de uso pero no a su valor (ni, por tanto, a su valor de cambio):

El valor de esa parte del capital constante, que permanece en el proceso de producción aunque se interrumpa el proceso de trabajo, reaparece en el resultado del proceso de producción. El trabajo coloca los medios de producción de tal forma que pasan por ciertos procesos naturales específicos que terminan siendo de utilidad o que modifican su valor de uso. El trabajo siempre transfiere el valor de los medios de producción al producto, a condición de que los consuma

deliberadamente como medios de producción.

Tanto da que el trabajo deba actuar, a través de los instrumentos del trabajo, continuamente sobre el objeto del trabajo o que sólo deba darle el primer impulso colocando los medios de producción bajo unas condiciones en las que ellos mismos se modifiquen según lo deseado sin ninguna colaboración adicional del trabajo, esto es, meramente como resultado de un proceso natural (C2, 5, 221).

Nótese que Marx sólo está dispuesto a reconocer que el valor del vino

durante la fermentación se incrementa en función del capital constante que se haya consumido (depreciado) durante ese proceso de almacenamiento (C2, 13, 319-320). Es decir, si para fermentar 200 litros de vino necesitamos una barrica (y una bodega y otro medios de producción) para almacenarlos, el valor de esos 200 litros de vino al cabo de 10 o 50 años se verá incrementado sólo por la porción del valor de la barrica (y del resto de medios de producción) que se haya depreciado en el proceso de almacenamiento y fermentación. Pero, evidentemente, la diferencia de valor entre el vino de crianza (hasta tres años) y el de gran reserva (mínimo 6

años) no se debe a la diferencia de depreciaciones de su capital constante (el cual representa una fracción muy pequeña del valor final del vino), sino a que la utilidad del gran reserva es superior a la del crianza porque ha estado *más tiempo* fermentando y no todos los capitalistas están dispuestos a esperar tanto tiempo para rentabilizar su capital (como tampoco, por ejemplo, en una sociedad de cooperativas obreras, todas ellas estarían dispuestas a esperar, por ejemplo, 20 años para producir vino de gran reserva). Aunque sea cierto que las horas del proceso de trabajo dedicadas a producir un crianza o un gran reserva puedan ser aproximadamente las mismas (salvo por la diferencia de depreciación del capital constante implicado en la fermentación), si no todos los productores independientes que están dispuestos a fabricar un crianza están a su vez dispuestos a fabricar un gran reserva (por el superior tiempo de espera que ello implica), entonces el gran reserva puede cotizar con una prima de valor de cambio *permanente* frente al crianza: las horas de trabajo *muy fermentadas* del gran reserva cotizarán con prima sobre las horas de trabajo *menos fermentadas* del crianza. Y lo harán porque el vino gran reserva no será una mercancía perfectamente reproducible para todos los productores… y no lo será porque

no todos los productores están dispuestos a esperar el tiempo suficiente como para producirlo (no porque exista necesariamente

ningún tipo de acceso exclusivo a un recurso natural).

También, con respecto a la actividad de cultivo forestal, Marx nos señala que «su tiempo de producción (que incluye una cantidad relativamente pequeña de tiempo de trabajo) y la consiguiente duración del período de rotación hacen que esa línea de negocio no sea adecuada para la producción privada y por tanto capitalista» (C2, 13, 321-322). Pero nuevamente nos encontramos con un caso similar al del vino: justamente porque los tiempos de espera para el cultivo de bosques son muy prolongados, no todos los productores independientes (ni capitalistas) están dispuestos a participar en esa industria a menos que sean capaces de vender sus productos a un valor de cambio superior a su valor: nuevamente, se trata de una mercancía parcialmente no reproducible (pero no por una restircción natural, sino porque no todos están dispuestos a participar en ella), lo que permite que sus productos se vendan estructuralmente a un sobreprecio frente a su coste laboral. Con tales condiciones —es decir, vendiendo la producción con una prima de valor sobre su coste laboral— los productores privados sí tienen interés en invertir en la plantación de árboles: en 2017, más de la mitad de los bosques de EE. UU. eran propiedad de alrededor de 11 millones de propietarios y tales explotaciones proporcionaron el 89 % de la materia prima para la producción de madera y de papel, sin que ello suponga desforestación alguna dado que cada año se plantan más árboles que los que se talan (Oswalt *et alii* 2019).

Por consiguiente, las preferencias personales por el tiempo y por el riesgo imponen límites a la reproducibilidad de los medios de producción y, en consecuencia, permiten que aquellos productores que cuenten con medios de producción exclusivos se apropien de una plusvalía extraordinaria que deriva expresamente de su productividad diferencial frente al respecto de productores independientes, no de la explotación de la fuerza de trabajo.

Analicemos el porqué de esa limitada reproducibilidad de los medios de producción empleando nuestro ejemplo anterior.

Recordemos que, para producir la máquina que fabrica automóviles, se

necesitaban 10.000 horas de trabajo, que para un único productor independiente, y suponiendo una jornada laboral de 10 horas al día, supondría tener que trabajar durante 1.000 días (esto es, casi tres años) antes empezar a recibir plusvalías extraordinarias. En cambio, si ese productor

independiente se dedicara a producir vehículos sin la máquina (1.000 horas de trabajo por vehículo), necesitaría 100 días para fabricar un coche, de modo que en poco más de tres meses podría venderlo y con el dinero recibido comprar los valores de uso que necesita. ¿Todos los productores independientes están dispuestos a limitar su consumo de valores de uso durante casi tres años a cambio de incrementar de manera muy sustancial su productividad al cabo de tres años? No necesariamente, en cuyo caso observaríamos cómo los productores independientes más pacientes (aquellos dispuestos a esperar tres años) acabarían obteniendo plusvalías extraordinarias no derivadas de explotar el trabajo asalariado (que ni siquiera tendría por qué existir), sino los medios de producción que han fabricado en exclusiva debido a su superior paciencia. Y del mismo modo que el tiempo de espera puede ser una barrera para que muchos productores independientes se lancen a reproducir los medios de producción más eficientes, también puede serlo la incertidumbre (si fabricar la máquina fuera enormemente arriesgado, no todos los productores independientes podrían querer exponerse a tales riesgos) o la necesidad de conocimiento especializado (no todos los productores independientes tienen por qué saber cómo producir una máquina o no todos tienen por qué ser capaces de adquirir las habilidades necesarias para producirla).

Visto desde otra perspectiva: si muchos productores independientes no

pueden o no quieren fabricar una determinada máquina, entonces el trabajo objetivado en ese tipo de máquinas será relativamente más escaso que el trabajo objetivado en otros medios de producción fácilmente reproducibles o incluso que el propio trabajo vivo, de modo que el trabajo objetivado en ese tipo de máquinas se intercambiará con prima frente al trabajo objetivado en otros medios de producción o frente al trabajo vivo mismo. Las 10.000 horas de trabajo objetivadas en la máquina se intercambiarán por más de 10.000

horas de trabajo objetivado en otras mercancías o también por más de 10.000

horas de trabajo vivo: la máquina (y sus productos) tendrán un valor de cambio superior al determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla.

Así pues, si la oferta de ciertos medios de producción no es totalmente elástica ante la aparición de un diferencial positivo entre su valor de mercado y su valor individual, entonces ese diferencial podrá perfectamente caracterizarse como la productividad específica de ese

medio de producción y no como productividad del trabajo. Ahondando en al ejemplo anterior:

imaginemos que el productor de la máquina de automóviles decide, en lugar de ponerla por sí mismo en funcionamiento, alquilársela a otro productor independiente que carece de ella; gracias a este arrendamiento, ese productor independiente será capaz de empezar a producir un vehículo cada 90 horas de trabajo (11,1 vehículos cada 1.000 horas) y ese vehículo se venderá a un valor de mercado de 1.000 horas (pues eso es lo que les cuesta a todos los otros productores independientes sin máquinas fabricar un vehículo). El productor independiente que ha arrendado la máquina obtendrá, por tanto, una plusvalía equivalente a 910 horas de trabajo por vehículo. Si la máquina tiene capacidad para fabricar 1.000 vehículos, eso significa que el productor arrendatario de la máquina podrá acumular una plusvalía extraordinaria de hasta 91.000 horas de trabajo a lo largo de la vida útil de la máquina. Por tanto, cualquier alquiler que ese productor independiente le pagara al fabricante de la máquina (y arrendador de la misma) por encima de 10 horas por vehículo vendido (10 horas por 1.000 vehículos equivaldría a 10.000

horas en agregado, equivalentes al coste laboral de la máquina), supondría una plusvalía específicamente atribuible a la máquina que iría a parar a su fabricante-arrendador: es decir, se trataría de una productividad específica de la máquina que sería «explotada» por su propietario.

En cierto modo, pues, podemos volver a equiparar esta plusvalía que emerge de la explotación de los medios de producción a la renta de la tierra.

Sin embargo, el paralelismo no es perfecto dado que, aun cuando la oferta económica de recursos naturales no sea totalmente inelástica (ya hemos explicado que es susceptible de ser incrementada a través del trabajo humano), la inelasticidad se debe en parte a limitaciones naturales no enteramente superables por el trabajo humano; en el caso de la inelasticidad de los medios de producción, en cambio, éstos podrían ser perfectamente reproducibles a través del trabajo humano, pero ocurre que hay una limitación voluntaria (debida a las preferencias temporales o de riesgo de los individuos) del tiempo de trabajo que se dirige socialmente a reproducir esos medios de producción, esto es, se trata más bien de una limitación artificial.

Dado que el paralelismo no es absoluto, acaso convenga rescatar el término empleado por Alfred Marshall ([1920] 2003, 62-63) para

referirse a las ganancias extraordinarias de los medios de producción: «cuasi-renta». Para Marshall, las cuasi-rentas eran los beneficios extraordinarios que obtenían ciertos medios de producción debido a la inelasticidad de su oferta en el corto plazo: a su entender, no eran rentas monopolísticas puras como las de

los recursos naturales porque, en principio, la cuasi-renta podía desaparecer en el largo plazo si se incrementaba suficientemente la oferta de medios de producción (a diferencia de la renta de recursos naturales, cuya oferta Marshall sí consideraba del todo inelástica).

Pues bien, la plusvalía de los medios de producción en forma de cuasi-

renta es otra de las maneras mediante las que los productores independientes pueden obtener plusvalía a costa de otro factor productivo (medios de producción no reproducibles en el corto plazo) distinto del trabajo asalariado.

3.3.5. La explotación del conocimiento (o capital tecnológico)

En el apartado anterior hemos analizado cómo los medios de producción, incluyendo las máquinas, pueden generar una plusvalía que afluya a su propietario. Sin embargo, en ese apartado estábamos prespuponiendo que el proceso de trabajo debía ser ejecutado físicamente por un trabajador: es decir, que seguíamos necesitando de la intervención del ser humano para utilizar y transformar los medios de producción en mercancías. Pero ¿qué sucede en una economía donde los procesos productivos están no sólo maquinizados sino automatizados y en consecuencia ni siquiera resulta necesaria la participación de un trabajador en muchos de ellos?

Diremos que un proceso productivo está maquinizado cuando las

combinaciones de máquinas contribuyen a producir mercancías. Una máquina es un dispositivo que aprovecha, redirige o transforma la energía para ejecutar una determinada tarea: en el ámbito empresarial, esa tarea es la producción de mercancías. Muchas máquinas necesitan ser operadas por trabajadores para que funcionen: la palanca o la polea son ejemplos de máquinas simples que ni siquiera funcionan en ausencia de un trabajador que las active y las dirija. Asimismo, un motor es un ejemplo de máquina compleja que, si bien puede funcionar sin una intervención continua por parte de un trabajador, sí requiere de una supervisión y dirección externa que mantenga a esa máquina orientada hacia el fin para el que se la quiere utilizar (producir una determinada mercancía): por ejemplo, el motor

de un camión puede funcionar sin nadie que lo esté activando de manera continua, pero el conductor sí debe conducir el camión —y por tanto el motor— hacia su destino para que el transporte de mercancías resulte exitoso.

Sin embargo, también existen máquinas con distinto grado de autonomía que permiten, en mayor o menor medida, automatizar la actividad productiva al margen de un trabajador que las opere: si esas máquinas pueden seguir alcanzando sus fines (producir una determinada mercancía) aun cuando cambien las circunstancias externas porque cuentan con mecanismos (sensores) para detectar ese cambio de circunstancias y para reprogramarse a sí mismas con tal de seguir alcanzando su propósito dentro de ese nuevo entorno, entonces la supervisión y la dirección externa por parte de un trabajador se vuelve menos necesaria. En el supuesto extremo de una máquina completamente autónoma, la intervención de un trabajador humano sería del todo innecesaria, dado que esa máquina se supervisaría y se reorientaría a sí misma para lograr los objetivos del programador de la máquina (incluso, en los casos de mayor autonomía autoconsciente, los propios fines de la máquina al margen de su programador). A esa clase de máquinas autónomas o semiautónomas en la ejecución de trabajo las denominamos robots: robot, de hecho, procede del término checo *robota* que significa «trabajo duro».

Así pues, la maquinaria, y especialmente en el caso de los robots, reduce enormemente e incluso vuelve prescindible la participación del trabajo humano en los procesos productivos. Esto es algo que el propio Marx reconoce: él mismo señala que la maquinaria termina convirtiéndose en «la fuerza productiva misma» (Marx [1857-1858] 1987, 84) que sustituye al propio trabajo (C1, 15.5, 557), de modo que «el proceso de producción ha dejado de ser un proceso de trabajo» en el sentido en que el trabajo ya no constituye «la unidad dominante» dentro del mismo (Marx [1857-1858]

1987, 83) relegando al obrero a la posición de agente «superfluo» que el capital ya no necesita (Marx [1857-1858] 1987, 85), de manera que «la fuerza creadora de valor de la capacidad laboral individual desaparece como algo infinitamente pequeño» (Marx [1857-1858] 1987, 84), algo

«cuantitativamente más diminuto y cualitativamente necesario pero subalterno» (Marx [1857-1858] 1987, 86). El trabajador, sí, sigue desempeñando en muchos casos funciones de «supervisor y regulador del proceso de producción» (Marx [1857-1858] 1987, 91) pero «subordinado al proceso total de la maquinaria» (Marx [1857-1858]

1987, 83). En algunos casos, como decimos, incluso podría llegar a suceder que la maquinaria se independice completamente del trabajador, si por ejemplo los robots son capaces de fabricarse y supervisarse a sí mismos.

Y si el factor trabajo pasa a tener una importancia subordinada y secundaria frente a la maquinaria, ¿no cabría afirmar que el agente que crea valor deja de ser el trabajador y pasa a serlo la máquina o, al menos, que «la máquina puede oponérsele como competidor al trabajador» (Marx [1844a]

1975, 238)? Es decir, ¿no podríamos considerar a la maquinaria como un factor productivo independiente del trabajo humano, susceptible por tanto de generar por sí mismo su propio excedente productivo al margen del trabajo humano? Porque de ser así, el capitalista podría revalorizar su capital explotando no a los obreros, sino a las máquinas.

Marx rechaza tal posibilidad, incluso en el caso más extremo de una sociedad absolutamente automatizada y robotizada donde el trabajo humano haya dejado de participar en los procesos de producción: y es que, a su juicio, la maquinaria es «fuerza objetivada del conocimiento» (Marx [1857-1858] 1987, 92), es decir, tecnología materializada en una estructura concreta de medios de producción. En la actualidad, la mayoría de los economistas hablarían de «capital tecnológico». Pero precisamente porque quien ha creado esa tecnología, que toma cuerpo en la maquinaria, ha sido el conjunto de los trabajadores, la capacidad productiva de la maquinaria seguiría siendo la capacidad productiva del conjunto de trabajadores (y no de la maquinaria). De ahí que la maquinaria no sea un factor productivo independiente del trabajo humano, de ahí que el excedente productivo de la maquinaria haya sido en última instancia fabricado por el conjunto de trabajadores y de ahí que, si algún capitalista se apropia de ese excedente, a quien está explotando no es a la maquinaria, sino al conjunto de trabajadores asalariados, quienes al vender su fuerza de trabajo como mercancía no llegan a devenir dueños de esas máquinas (o de sus productos) a pesar de que ellas sí son fruto de su trabajo en forma de conocimiento objetivado.

Precisamente, eso es lo que critica Marx: que, bajo el capitalismo moderno, el capital «ha capturado y puesto a su servicio» (Marx [1857-1858] 1987, 90) a la ciencia y a la tecnología, las cuales no son utilizadas para incrementar la riqueza social (reduciendo, por ejemplo, la jornada laboral de los trabajadores), sino para maximizar el valor del capital.

El argumento marxista de que la maquinaria no constituye un factor productivo independiente del trabajo porque la maquinaria es en última instancia conocimiento público objetivado adolece, sin embargo, de cuatro problemas. Primero, la maquinaria no es solamente una suma de máquinas; segundo, las máquinas no son solamente tecnología; tercero, la tecnología no

es solamente conocimiento público; y cuarto, el conocimiento público no es sólo conocimiento creado por el conjunto de los trabajadores.

Primero, la maquinaria son máquinas *pero no son sólo máquinas:* la maquinaria es un conjunto de máquinas organizadas de una determinada forma para lograr un determinado objetivo. Y de esa organización peculiar de las distintas máquinas pueden aparecer sinergias que no derivan de la tecnología incorporada en ninguna máquina específica. Es decir, que una combinación concreta de máquinas puede ser algo más que la mera suma de esas máquinas. Así, la creación y el aprovechamiento de tales sinergias acaso requiera de un conocimiento distinto al meramente técnico-productivo presente en cada máquina (un conocimiento de tipo empresarial sobre cómo optimizar el valor mediante una combinación determinada de diversas máquinas) así como de financiación suficiente como para invertir simultáneamente en todas las máquinas necesarias para constituir una determinada estructura de maquinaria (en el apartado anterior ya vimos cómo podía haber medios de producción físicos no reproducibles si los productores no estaban dispuestos a esperar o a asumir los suficientes riesgos como para fabricarlos). En suma, la maquinaria no son sólo máquinas, sino máquinas más conocimiento y financiación empresarial: las máquinas son condición necesaria pero no suficiente para la maquinaria.

Segundo, las máquinas son tecnología *pero no son sólo tecnología*: el propio Marx afirma que toda maquinaria consta de tres componentes, el mecanismo motor, el mecanismo de transmisión y la máquina de trabajo (C1, 15.1, 494). La tecnología determina cómo debe construirse cada una de estas partes y cómo deben organizarse entre sí para arrojar el resultado deseado en forma de máquina: pero sin esas partes *materiales*, la máquina simplemente no existe por mucho conocimiento tecnológico de que dispongamos. Cada máquina ha de ser materialmente fabricada o por el trabajo humano o por el trabajo de otras máquinas, y para todo ello es necesario financiación: de ahí que, en un momento dado, ni siquiera los grandes capitalistas (o el conjunto de la sociedad) puedan multiplicar hasta el infinito las máquinas de la que disponen por mucho que sí posean el conocimiento tecnológico para hacerlo. En suma, una máquina es el

resultado de la confluencia de tecnología, trabajo y financiación: la tecnología es condición necesaria pero no suficiente para que exista una máquina.

Tercero, la tecnología es conocimiento público *pero no es sólo conocimiento público*: en particular, la tecnología es el resultado de *desarrollar* (ampliar) el conocimiento público preexistente y aplicarlo a un campo concreto de la actividad productiva, generando con ello un nuevo conocimiento que puede llegar a engrosar el conocimiento público. Se parte del conocimiento público para crear un nuevo conocimiento que con posterioridad incrementa el acervo de conocimiento público. No todo es conocimiento público dado y reciclado. En nuestras sociedades capitalistas actuales, de hecho, a la creación de nuevo conocimiento aplicado suele otorgársele un régimen de explotación en forma de monopolio temporal a través del sistema de patentes. El sistema de patentes puede tener problemas tanto morales como económicos (Boldrin y Levine 2010) pero en este caso sirve para poner de manifiesto que no toda tecnología supone un aprovechamiento del conocimiento público preexistente sino la creación de nuevo conocimiento (nuevo conocimiento susceptible de ser «patentado») y, a su vez, que sí es posible individualizar quién ha sido el autor creador de ese nuevo conocimiento tecnológico a partir del conocimiento público preexistente. Las nuevas tecnologías poseen, pues, padres intelectuales específicos por mucho que esos inventores beban del conocimiento acumulado hasta el momento por las generaciones anteriores: pero ese conocimiento público preexistente está igualmente disponible para todas las personas (sobre todo en ausencia de patentes) y no todas las personas desean o son capaces de aprovecharlo de manera tecnológicamente novedosa para generar nuevos valores de uso de manera más eficiente (Jasay 2002, 84-117).

En suma, el conocimiento público es condición necesaria pero no suficiente para desarrollar nuevas tecnologías productivas que se terminen materializando en máquinas.

Y cuarto, no todo el conocimiento público es *conocimiento público tecnológicamente relevante generado por todos los trabajadores*. Por un lado, no todas las personas ni todos los trabajadores generan conocimiento que termine formando parte del acervo colectivo: muchas personas o no generan nuevo conocimiento o, si lo generan, no tiene por qué terminar registrándose dentro de nuestra «memoria colectiva» (la cantidad de información que colectivamente podemos o queremos retener no es infinita).

Por otro, no todo el conocimiento público es conocimiento con

relevancia tecnológica: por ejemplo, un humorista puede crear nuevos chistes que penetren en nuestra memoria colectiva pero ese conocimiento puede ser del

todo irrelevante para desarrollar la tecnología de la fusión nuclear. En suma, el conocimiento público tecnológicamente relevante en cada sector de la economía no ha sido creado por la totalidad de los trabajadores: es más, normalmente habrá sido creado por una minoría altamente cualificada (científicos,

ingenieros,

investigadores,

profesores

universitarios,

empresarios…), que serán los padres intelectuales de ese conocimiento público tecnológicamente relevante. De ahí que no quepa atribuir a la totalidad de trabajadores la paternidad de todo el conocimiento público con relevancia tecnológica. Acaso cupiera replicar, en gran medida con razón, que mucho de ese conocimiento público con relevancia tecnológica, aunque no haya sido creado directamente por todos los trabajadores, sí ha sido creado, dentro de nuestras sociedades actuales, gracias a la financiación suministrada por el Estado (a científicos, investigadores o profesores universitarios) en forma de, por ejemplo, gasto público en I + D + i, el cual en última instancia procede de los impuestos del conjunto de los trabajadores.

Pero si ese argumento es válido —y lo es—, entonces también deberá aplicarse al conocimiento generado merced a la financiación suministrada por los capitalistas (gasto en I + D + i privado): si el nuevo conocimiento financiado por el Estado es conocimiento atribuible a todos los contribuyentes, entonces el nuevo conocimiento financiado por los capitalistas será atribuible (al menos en parte) a los capitalistas.

Dados los cuatro puntos anteriores, no puede sostenerse que la maquinaria sea *sólo* conocimiento público objetivado por la totalidad de los trabajadores ni tampoco, por consiguiente, que el excedente productivo de la maquinaria les corresponda a esa totalidad de los trabajadores. En el proceso de creación de una determinada maquinaria pueden haber intervenido directa o indirectamente muchas personas, pero desde luego no la totalidad de la sociedad y en todo caso sería a esas personas a las que les correspondería el

excedente productivo generado por la maquinaria.

No obstante, Marx sí les imputa el incremento de la de productividad

resultante de la maquinaria al conjunto de los trabajadores. ¿Cómo lo hace?

Para Marx, la maquinaria como tal no genera nuevo valor sino que únicamente aumenta la productividad del trabajo social, de modo que no existe ningún excedente productivo en términos de valor que pueda ser repartido entre quienes la produjeron. Por ejemplo, imaginemos que se necesitan 1.000 horas para producir una máquina pero que, con posterioridad, la máquina produce mercancías durante un millón de horas:

eso no implica, para Marx, que la máquina haya creado un valor equivalente a un millón de horas de trabajo humano. Desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, solo el trabajo humano genera valor, de modo que, aunque la máquina esté funcionando durante un millón de horas, únicamente transferirá a todas las mercancías que produzca un valor equivalente a 1.000

horas de trabajo. En el extremo de una máquina de duración infinita y que no fuera necesario reparar jamás, estaríamos ante el equivalente a una fuerza de la naturaleza que ni siquiera transferiría valor a la producción (Marx [1857-1858] 1987, 150): aun cuando hayamos tardado 1.000 horas en fabricar la máquina, 1.000 horas distribuidas entre infinitos productos implican una transferencia de valor igual a cero. Por tanto, si la máquina permite aumentar la plusvalía del capitalista no es porque ésta genere un valor superior a su coste de producción, sino porque reduce enormemente el tiempo de trabajo necesario para reproducir la fuerza de trabajo y, por tanto, amplía simultáneamente el tiempo de plustrabajo: «La maquinaria produce plusvalía no porque posea valor —éste simplemente es reemplazado —, sino porque incrementa el tiempo de plustrabajo relativo, o reduce el tiempo de trabajo necesario» (Marx [1857-1858] 1987, 124). Ése es el tiempo de trabajo social del que se apropia el capitalista a costa del conjunto de trabajadores: el menor tiempo de trabajo necesario que deviene tiempo de plustrabajo (por eso cabe decir que la ganancia de la productividad social derivada de la maquinaria es imputada al conjunto de trabajadores: porque todos ellos podrían y deberían disfrutar de una menor jornada laboral).

Sin embargo, esta respuesta —que la maquinaria no genera valor y que

el aumento de la productividad social es atribuible al conjunto del trabajo—

es problemática porque no puede tomar en consideración el divergente perfil de las diferentes máquinas a la hora de producir mercancías por unidad de tiempo. Ilustremos este punto remitiéndonos a un escenario futurista extremo en el que los robots, una vez fabricados por los seres humanos, devienen autónomos a la hora de producir mercancías y son capaces de autorrepararse, un supuesto cercano al de «máquinas de duración infinita» del que también hablaba Marx ([1857-1858] 1987, 150). Imaginemos, en este sentido, que hay dos tipos de robots que pueden fabricar una misma mercancía: el primer robot, cuya creación requiere de 1.000 horas de trabajo humano, es capaz de producir 10 unidades de esa mercancía por hora; el segundo tipo de robot, cuya creación requiere de 10.000 horas de trabajo humano, es capaz de producir 50 unidades de la mercancía por hora. Pese a las diferencias en su

valor-trabajo-humano y pese a las diferencias en su productividad por unidad de tiempo, el valor de las mercancías que produzcan ambos tipos de robots debería ser, según la teoría del valor trabajo, el mismo: cero. Dado que ambos robots, al ser capaces de autorrepararse sin intervención del trabajo humano, poseen una vida útil infinita y, por tanto, su depreciación se periodificará en un número potencialmente infinito de mercancías, entonces el valor-trabajo-humano de cada mercancía producida será cero (estamos presuponiendo o que el robot presta un servicio en forma de mercancía o que el valor-trabajo-humano del capital constante complementario que consuman esos robots también será cero al ser fabricadas por otros robots con vida útil infinita). ¿Tiene sentido económico que el precio de esa mercancía sea cero?

Sólo si todas las necesidades humanas (o de los robots, si los consideramos agentes volitivos) están plenamente satisfechas con la oferta por unidad de tiempo: si, por el contrario, la demanda de esa mercancía por unidad de tiempo supera la oferta, el precio de la mercancía no podrá ser cero (los demandantes competirán entre ellos por hacerse con la insuficiente oferta de mercancías). Y si el precio es positivo, entonces el robot que produce 50

unidades de la mercancía por hora deberá cosechar cinco veces más ingresos que el robot que produce 10 unidades de mercancía por hora. Pero estas relaciones económicas necesarias (precio positivo y diferencias de ingresos según diferencias de productividad) quedan anuladas si se pretende aplicar a este ejemplo la teoría del valor

trabajo (humano): en ese caso, recordemos, el precio de la mercancía que producen ambos robots debería ser igual a cero.

Por consiguiente, la proposición de que la maquinaria no crea sino que sólo transmite valor es altamente problemática: en la medida en que la maquinaria produzca valores de uso que sigan adoptando la forma de mercancías y en la medida en que esas mercancías sean relativamente escasas respecto a su demanda, las máquinas también generarán nuevo valor social. Es decir, las máquinas no serían capital constante sino capital variable. Pero si, según la teoría del valor trabajo, la sustancia y la medida del valor es el trabajo humano, ¿cómo computar el valor generado por el trabajo no humano de las máquinas? Una posibilidad, que incluso podría entenderse como un desarrollo lógico de la teoría del valor trabajo, sería medir el valor contenido en cada mercancía en función de la energía consumida en su fabricación. Al cabo, la definición física de energía es

«capacidad para realizar un trabajo», entendiendo trabajo como fuerza que provoca movimiento: es decir, la energía es lo que permite, tanto a los

humanos como a las máquinas, desarrollar actividades, es decir, *trabajar*. A la energía consumida por unidad de tiempo se le denomina potencia: a mayor potencia, por tanto, mayor trabajo *potenciado*, mayor capacidad de realizar trabajo por unidad de tiempo.

Visto desde esta óptica, cuando Marx nos habla de «tiempo de trabajo

humano socialmente necesario» para fabricar una unidad de un producto, en realidad podríamos entender «energía consumida durante un período de tiempo» para fabricar una unidad de un producto, pues el trabajo humano sólo es el resultado del consumo de energía por parte del trabajador. Es cierto que, para Marx, el trabajo no es mero consumo de energía por consumo de energía, sino un consumo de energía consciente y finalista dirigido a transformar el entorno material para reproducirnos con él y él (C1, 7.1, 284): pero en la medida en que un ser humano pueda activar una máquina no robótica y dirigirla conscientemente hacia algún fin escogido por esa persona o en la medida en que una máquina sea un robot suficientemente autónomo como para ser autoconsciente y seleccionar sus propios fines, el consumo de energía por las máquinas también debería computar socialmente como valor partiendo desde las propias premisas marxistas. Así, en lugar de teoría del valor trabajo podría tener más sentido hablar de teoría del valor energía: el valor de una mercancía no serían las horas de trabajo humano socialmente

necesarias para fabricarla, sino la cantidad de energía que es socialmente necesario consumir para fabricarla, con independencia de si quien consume energía y realiza trabajo es un ser humano o un robot (Romaniega Sancho 2021, §2.5.1). A su vez, dependiendo de las condiciones materiales existentes en cada momento, habría una potencia promedio por agente (cuánta energía puede ser consumida en una hora por cada agente), de modo que aquellos que dispusieran de mayor potencia que el promedio (las mejores máquinas, por ejemplo) desempeñarían un trabajo *potenciado* en relación al trabajo simple (tendrían más capacidad de trabajar por hora). Esta reformulación de la teoría del valor trabajo como teoría del valor energía no es plenamente ajena al marxismo. Maurice Dobb (1937, 22), por ejemplo, sintetiza la teoría del valor trabajo diciendo que ésta implica que «los valores de cambio mantienen una cierta relación con *la generación y el consumo de energía humana*» [énfasis añadido]. También Marx en ocasiones ha llegado a explorar esa formulación: «Los medios de subsistencia son productos de la

actividad social, el resultado de *gastar energía humana*, trabajo objetivado»

(Marx [1859] 1987, 270-271) [énfasis añadido].

Bajo la óptica de esta teoría del valor energía, el valor de una mercancía sería la cantidad de energía que resulte socialmente necesario consumir para producirla, proceda ese consumo de energía de trabajadores humanos o de máquinas (autónomas o dirigidas por humanos). Si la máquina transforma más energía en mercancías que aquella energía que fue empleada en su fabricación (y en la del capital constante que consuma), entonces la máquina generará un excedente de mercancías valor-energía que no será imputable a los trabajadores, sino a la propia máquina: y si el capitalista se apropia de ese plusproducto cuantificable en forma de valor-energía, a quien estará explotando es a la máquina, no al trabajador. Por ello, como decíamos, bajo la óptica de la teoría del valor energía, la inversión en maquinaria pasaría a ser inversión en capital variable (crea nuevo valor) y no en capital constante (sólo transfiere su valor).

Por ejemplo, supongamos que se necesitan 100 trabajadores durante una hora para producir una unidad de una determinada mercancía. Bajo el paradigma del valor trabajo, diríamos que el valor de esa mercancía es de 100 horas de trabajo humano: por tanto, si el capitalista distribuye en forma de masa salarial un valor-trabajo equivalente a 60 horas de trabajo, la masa de plusvalía (por infrarremuneración de los trabajadores) será equivalente a 40 horas de

trabajo. Asimismo, si cada trabajador consume de media 200

calorías por hora al fabricarla, bajo el paradigma del valor energía diríamos que el valor de esa mercancía es de 20.000 calorías: por tanto, si el capitalista distribuye en forma de masa salarial un valor-energía equivalente a 12.000 calorías, la masa de plusvalía (por infrarremuneración de los trabajadores) será equivalente a 8.000 calorías. En ambos casos, el capitalista se queda, en concepto de plusproducto, el 60 % de la mercancía y en ambos casos los explotados son los trabajadores

Ahora supongamos que la introducción de una máquina permite

producir esa misma mercancía con 10 trabajadores durante una hora: si la vida útil de la máquina fuera infinita, bajo el paradigma del valor trabajo diríamos que el valor de esa mercancía se ha reducido a 10 horas de trabajo humano: por tanto, si el capitalista distribuye en forma de masa salarial un valor-trabajo equivalente a 6 horas de trabajo, la masa de plusvalía (por infrarremuneración de los trabajadores) será equivalente a 4 horas de trabajo.

Pero las cosas serían distintas con la teoría valor energía. Si cada uno de los

PARADIGMA DE VALOR	C	V	PLUSVALÍA A COSTA DEL TRABAJADOR	PLUSVALÍA A COSTA DE LA MÁQUINA	VALOR	PLUSPRODUCTO	TASA DE EXPLOTACIÓN A COSTA DEL TRABAJADOR
Trabajo	0 horas	6 horas	4 horas	0 horas	10 horas	40 %	66 %
Energía	0 cal.	2.000 cal.	0 cal.	3.000 cal.	5.000 cal.	40 %	0 %

10 trabajadores consume 200 calorías por hora y la máquina consume 3.000

calorías por hora, el valor de la mercancía sería de 5.000 calorías: por tanto, si el capitalista distribuye en forma de masa salarial un valor-energía equivalente 2.000 calorías, la masa de plusvalía tendrá un valor-energía equivalente a 3.000 calorías… pero esa plusvalía no procederá de infrarremunerar a los trabajadores, sino de apropiarse del excedente productivo, en términos de valor-energía, fabricado por la máquina (Tabla 3.2). En ambos casos, el capitalista se apropiará del 40 % del producto final, pero en un caso (valor-trabajo) esa plusvalía se *contabilizará* como sustraída a los trabajadores (pues se presupone que todo el valor lo generan los trabajadores aunque concurran otros medios de producción) y en el otro caso (valor-energía) esa plusvalía se *contabilizará* como excedente de la maquinaria después de haber remunerado plenamente la energía consumida por los trabajadores (pues se reconoce que no todo el valor-energía lo generan los trabajadores, sino también otros agentes).

Tabla 3.2

Dado que, como ya hemos explicado, el patrón valor energía resulta mucho más razonable —incluso desde las propias premisas del marxismo—

que el patrón valor trabajo una vez que el proceso productivo comienza a automatizarse a través de máquinas (especialmente si son máquinas autónomas, es decir, robots), entonces habrá que considerar la posibilidad de que el capital puede revalorizarse explotando no a los asalariados, sino al capital tecnológico en forma de maquinaria. Es decir, que si un capitalista produce o contribuye a producir una máquina y ésta genera un excedente en términos de valor-energía (energía objetivada en mercancías versus energía invertida en producir la máquina), ese excedente social se distribuye hacia los dueños de esa máquina en lugar de hacia la propia máquina.

3.3.6. La explotación de la organización interna del trabajo (o capital organizativo)

Por último también debemos explorar la posibilidad de que el capital obtenga la plusvalía explotando su superior eficiencia organizativa frente a otras estructuras de producción no capitalista. Si un capitalista consigue organizar sus factores productivos de tal manera que éstos devengan más productivos que en el promedio de su sector, entonces nos hallaremos ante otro caso en el que el valor individual de su mercancía se hallará por debajo de su valor de mercado y, por tanto, podrá acumular plusvalía no mediante la explotación de los

asalariados (que no tendrían ni por qué existir si estuviésemos en una economía de productores independientes) sino mediante la explotación de esa superior organización interna. Y en la medida en que otras unidades productivas sean incapaces de replicar su superior eficiencia organizativa interna, esa plusvalía puede ser persistente en el tiempo. Hasta cierto punto, podríamos caracterizar la organización productiva de los factores como un recurso no necesariamente reproducible del que, en consecuencia, pueden derivarse rentas monopolísticas. El propio Marx llegó a sugerir —aunque sin extraer las pertinentes implicaciones de ello— que «el modo de cooperación [entre diversos individuos] es en sí mismo una "fuerza productiva" (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 43): por tanto, mejorar la forma de organizarse y coordinarse supone incrementar la capacidad productiva.

A este respecto, puede resultar ilustrativo examinar con mayor detalle las diferencias potenciales de eficiencia entre dos tipos de organizaciones productivas distintas: por un lado, una asociación de productores independientes (una cooperativa de trabajadores) y, por otro, una empresa capitalista (donde los socios capitalistas contratan asalariados). La comparación es pertinente porque puede servirnos para ilustrar una de las vías por las que los productores independientes asociados en régimen de cooperativa podrían haber terminado transitando hacia una organización capitalista como forma de mejorar su productividad frente a otros productores independientes no capitalistas y, por tanto, como forma de apropiarse de la plusvalía vinculada no a la explotación del trabajo sino a una mejor organización interna.

La cuestión a resolver es: ¿existen razones para pensar que una empresa será más productiva si se organiza como sociedad capitalista que si se organiza como cooperativa de trabajadores (de productores independientes)?

Si la respuesta es que sí, entonces la plusvalía de los capitalistas podría haber emergido históricamente, al menos en parte, de superar las ineficiencias organizativas propias de los productores independientes y de sus asociaciones: no de explotar al asalariado, sino de incrementar la productividad de su proceso productivo interno con respecto a la productividad promedio del mercado.

Pues bien, sí existen razones tanto estáticas como dinámicas para pensar que una empresa capitalista puede poseer ventajas organizativas frente a una cooperativa de trabajadores, es decir, existen razones por las que la empresa capitalista puede ser estática y

dinámicamente más productiva que una cooperativa (de modo que sea capaz de producir mercancías con un valor individual inferior a su valor de mercado).

Así, desde un punto de vista estático, el principal problema de las cooperativas frente a las empresas capitalistas es que escogen combinaciones subóptimas de trabajo y de medios de producción (Lepage [1978] 1979, 67-83). Por un lado, la empresa capitalista intenta maximizar los beneficios derivados de contratar trabajadores asalariados y, para ello, iguala el ingreso marginal que recibe de un nuevo asalariado (esto es, los ingresos adicionales que genera un nuevo trabajador en la empresa) con el coste marginal de contratar trabajadores asalariados (que viene constituido por el salario que ha de abonar a cada nuevo obrero). Si el capitalista dejara de contratar trabajadores cuando el ingreso marginal siguiera siendo superior al coste marginal, entonces habría beneficios potenciales a los que el capitalista estaría renunciando; si siguiera contratando trabajadores cuando el ingreso marginal fuera inferior al coste marginal, experimentaría pérdidas por esas contrataciones adicionales subóptimas.

Por ejemplo, imaginemos una empresa con la siguiente función de producción (expresado en gramos) y de costes (Tabla 3.3):

Tabla 3.3

NÚMERO

INGRESO TOTAL

INGRESO

DE

MARGINAL

TRABAJADORES

POR

TRABAJADOR

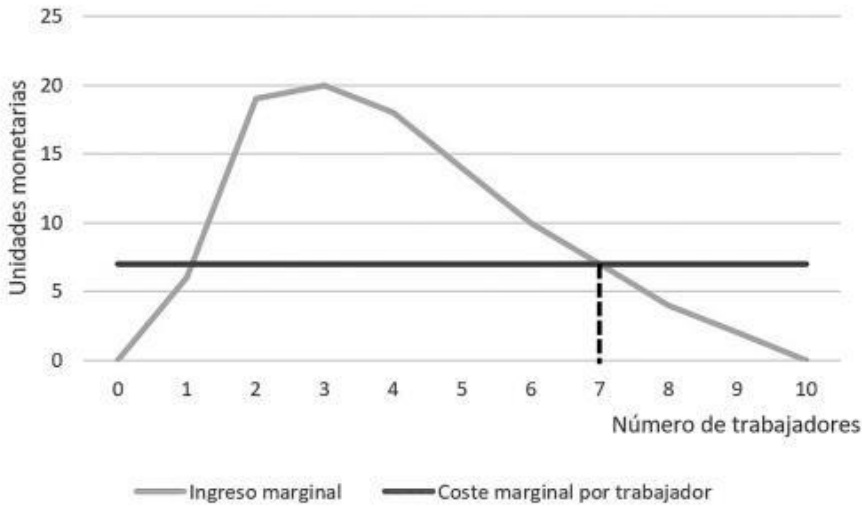
0

0

1

6

6



2

25

19

3

45

20

4

63

18

5

77

14

6

87

10

7

94

7

8

98

4

9

100

2

10

100

0

Si el coste de contratar a un trabajador es igual a 7 gramos de oro, entonces la empresa capitalista contratará a 7 trabajadores (pues el ingreso marginal en ese punto es igual al coste marginal). Gráficamente:

Gráfico 3.1

Contratando a siete trabajadores, el capitalista logrará unos ingresos de 94 gramos de los que sustraerá su gasto salarial de 49 gramos, es decir, el

beneficio bruto será de 45 gramos. Si, además, suponemos que la empresa tiene unos costes fijos de 20 gramos, el beneficio neto del capitalista se maximizará en 25 gramos (cualquier otro nivel de contratación de asalariados le reportaría menores beneficios).

Por otro lado, la cooperativa de trabajadores no aspira a maximizar los beneficios de los capitalistas (pues no hay socios capitalistas), sino los ingresos netos de los trabajadores (socios) cooperativistas. En una cooperativa, el ingreso neto por trabajador cooperativista es igual al ingreso bruto por trabajador menos los costes medios por trabajador. El ingreso bruto por trabajador no es más que el valor total de la producción de la cooperativa dividido entre el número de trabajadores. A su vez, y puesto que no existen salarios, el coste medio por trabajador no son más que los costes fijos de la empresa divididos entre el número de trabajadores (estamos simplificando y prescindiendo de la existencia de otros posibles costes variables vinculados al nivel de producción, puesto que incorporándolos las conclusiones serían idénticas). Si seguimos con la misma función de producción del ejemplo anterior pero suponiendo que los trabajadores son ahora socios cooperativistas de la empresa, el ingreso bruto por trabajador (ingreso total dividido entre el número de trabajadores), el coste medio por trabajador (coste fijo de 20 gramos dividido entre el número de trabajadores) y el ingreso neto por trabajador (diferencia entre ambas variables anteriores) quedarán como muestra la Tabla

3.4:

Tabla 3.4

NÚMERO DE							
INGRESO							
INGRESO							
COSTE							
INGRESO							
TRABAJADORES TOTAL							
BRUTO POR							
MEDIO POR							
NETO POR							
TRABAJADOR TRABAJADOR TRABAJADOR							
1							
6							
6							
20							
-14							
2							

25

12,5

10

2,5

3

45

15

6,7

8,3

4

63

15,8

5,0

10,8

5

77

15,4

4

11,4

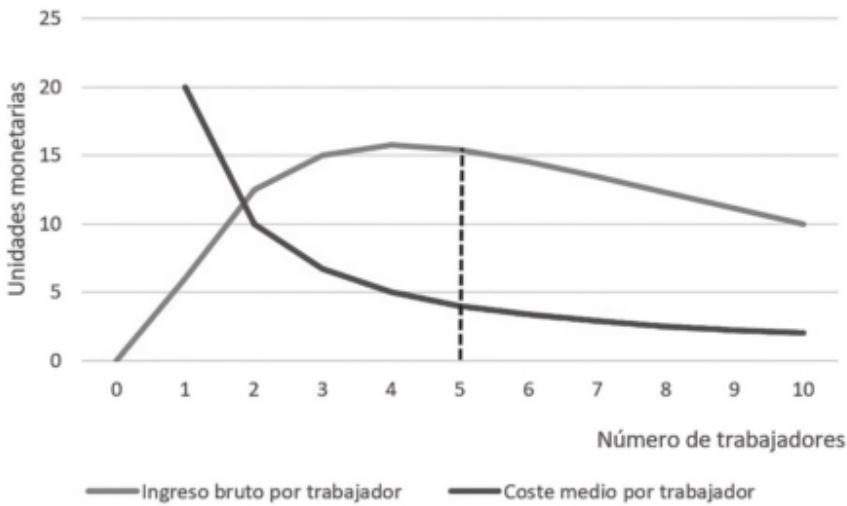
6

87

14,5

3,3

11,2



7

94

13,4

2,9

10,6

8

98

12,3

2,5

9,8

9

100

11,1

2,2

8,9

10

100

10

2

8

Como podemos observar, el ingreso neto por trabajador se maximiza con cinco trabajadores, no con siete. Por consiguiente, la cooperativa tendrá incentivos a producir una menor cantidad de mercancías (se contenta con ingresos de 77 gramos frente a los 94 que genera la

sociedad capitalista) y a contar con menos trabajadores (cinco frente a siete). Nótese, además, que para que la empresa capitalista contratara a 5 trabajadores (o menos de 5), el coste salarial por trabajador debería ser superior a 14 gramos, una suma por encima del máximo ingreso neto por trabajador que lograrían los socios de una cooperativa de trabajadores (11,4 gramos).

Gráfico 3.2

La razón por la que las cooperativas tienden a producir menos y a contar con menos trabajadores que las empresas capitalistas es sencilla de entender: los ingresos netos totales de una cooperativa han de repartirse entre todos sus trabajadores, de modo que incorporar nuevos trabajadores supone distribuir entre más cabezas el excedente neto; por ello, cuando el

ingreso marginal de un trabajador se ubica por debajo del ingreso neto medio, la cooperativa deja de incorporar nuevos socios cooperativistas (en nuestro ejemplo, el ingreso marginal del sexto trabajador es igual a 10

gramos, mientras que el ingreso neto por trabajador con cinco trabajadores es de 11,4 gramos: incorporar a un sexto trabajador, por tanto, disminuiría los ingresos netos por cooperativista). En cambio, el capitalista continúa contratando (comprando fuerza de trabajo) mientras el ingreso marginal por trabajador sea igual o superior al coste marginal, esto es, siempre que haya un diferencial positivo entre la productividad marginal del trabajador y su salario.

Sin embargo, démonos cuenta a ese respecto de que tanto los socios de

la cooperativa como el conjunto de la sociedad saldrían ganando si la cooperativa adoptara la forma societaria capitalista, es decir, si estuviera dispuesta a contratar a trabajadores asalariados (comprar fuerza de trabajo).

Si la cooperativa cuenta con cinco socios cooperativistas que trabajan y contrata a dos trabajadores asalariados (a 7 gramos de salario cada uno) que no participan en los beneficios netos de la empresa, los ingresos brutos serán de 94 gramos, de los que, sustrayendo gastos salariales (14 gramos) y gastos fijos (20 gramos), llegaríamos a unos beneficios netos de 60 gramos que, si fueran repartidos entre los cinco socios cooperativas, proporcionarían 12

gramos a cada uno de los cinco socios cooperativistas (frente a los 11,4 en el modelo de cooperativa sin trabajo asalariado). Es decir, con

trabajo asalariado, la producción total, el empleo y los ingresos (de capitalistas, socios cooperativistas y asalariados) son mayores *para todo el mundo*.

Asimismo, la reacción de la empresa capitalista y de la cooperativa de productores independientes a las fluctuaciones en los precios y en los costes de producción de sus mercancías también será muy divergente. Si sube el precio de la mercancía producida, ambas sociedades experimentarán un incremento en sus ingresos marginales, pero las dos no reaccionarán del mismo modo. Por un lado, a un salario de 7 gramos, la empresa capitalista contratará a un mayor número de trabajadores (en nuestro ejemplo, hasta casi 9 trabajadores) para aumentar su escala de producción hasta unos ingresos de casi 300 gramos (Tabla 3.5).

Tabla 3.5

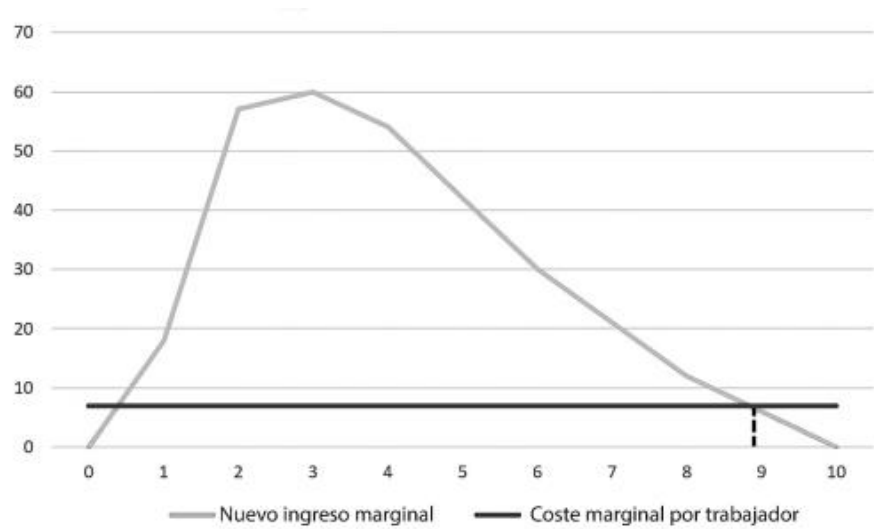
NÚMERO DE

INGRESO TOTAL

INGRESO

TRABAJADORES

MARGINAL POR



TRABAJADOR

0

0

1

18

18

2

75

57

3

135

60

4

189

54

5

231

42

6

261

30

7

282

21

8

294

12

9

300

6

10

300

0

Gráfico 3.3

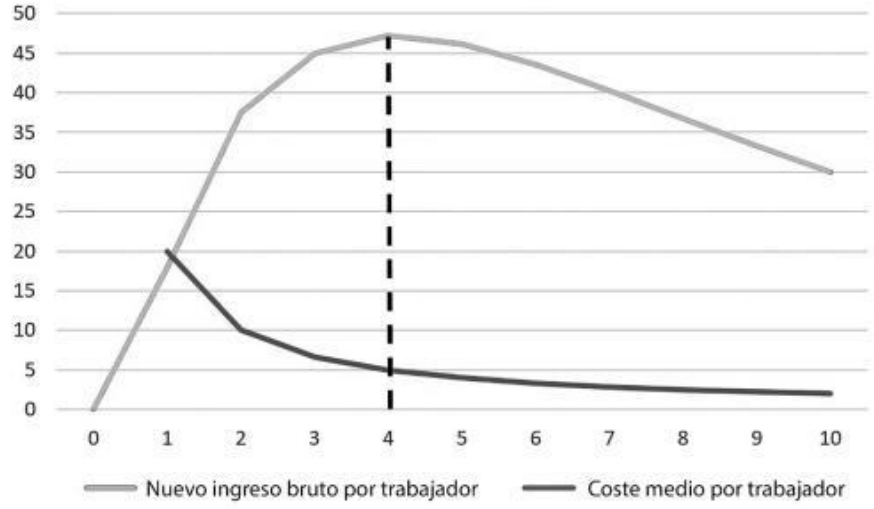
En cambio, ese mismo movimiento de precios (Tabla 3.6) llevará a la cooperativa a *reducir* el número de trabajadores de 5 a 4, pues el ingreso

NÚMERO DE TRABAJADORES	INGRESO TOTAL	INGRESO BRUTO POR TRABAJADOR	COSTE MEDIO POR TRABAJADOR	INGRESO NETO POR TRABAJADOR
1	18	18	20	-2
2	75	37,5	10	27,5
3	135	45	6,7	38,3
4	189	47,25	5,0	42,25
5	231	46,2	4	42,2
6	261	43,5	3,3	40,2
7	282	40,2	2,9	37,3
8	294	36,75	2,5	34,25
9	300	33,3	2,2	31,1
10	300	30	2	28

neto por trabajador pasa ahora a maximizarse con cuatro trabajadores (acaso pensemos que resulta poco probable que una cooperativa *despida* a uno de sus socios tras un aumento de precios, pero a largo plazo bastaría con que no incorpore a nuevos socios cuando alguno se jubile o se marche de la cooperativa).

Tabla 3.6

Gráfico 3.4



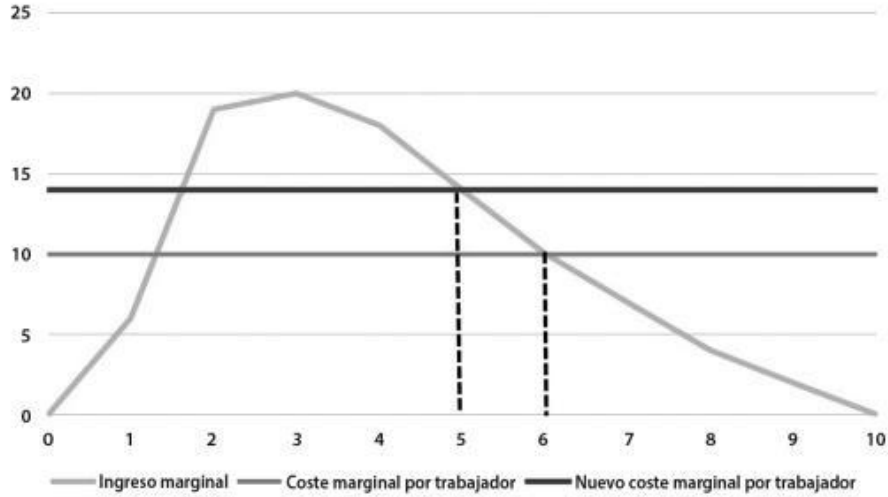
La empresa capitalista, pues, maximiza beneficios contratando a (casi) 9 trabajadores y produciendo mercancías valoradas en 300 gramos, mientras que la cooperativa maximizará el ingreso neto de sus socios cooperativistas incorporando sólo cuatro trabajadores y produciendo mercancías valoradas en 189 gramos. Nótese que, en este caso, las ganancias potenciales de adoptar el modelo capitalista (contratación de trabajadores asalariados) todavía son mayores: si los cuatro socios cooperativistas contrataran a cinco asalariados a un salario de 7 gramos por trabajador, los ingresos brutos serían de 300 gramos, de los que deduciendo 35 por gastos salariales y 20

por gastos fijos, quedarían 245 gramos, los cuales permitirían distribuir unos ingresos netos de 61,25 gramos a cada uno de los cuatro socios cooperativistas (frente a las 42,25 que obtendrían en el caso de una cooperativa pura sin asalariados).

Asimismo, si hay un aumento de los costes variables, la empresa capitalista tenderá a reducir su escala de producción: por ejemplo, si suponemos que, en nuestro ejemplo inicial, además del coste salarial de 7

gramos por trabajador, hay un coste energético de 3 gramos por trabajador, cuando ese coste energético pase de 3 a 7 gramos (de modo que el coste variable por trabajador pasara de 10 a 14 gramos), el número de trabajadores contratados se reducirá de 6 a 5 (y la escala de producción consecuentemente también será menor porque hay otros usos sociales prioritarios para la energía).

Gráfico 3.5



En cambio, cuando se produce un incremento de los costes energéticos

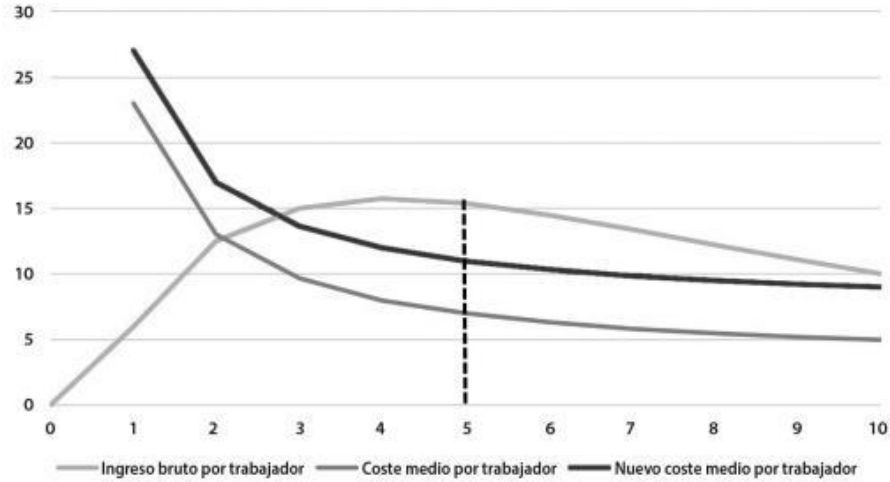
por trabajador de 3 a 7 gramos, la cooperativa de trabajadores seguirá maximizando sus ingresos netos por trabajador con cinco socios, esto es, mantendrá la escala de producción inalterada (impidiendo una reordenación de los factores productivos hacia otros usos más valiosos dentro de la economía).

En definitiva, la cooperativa de trabajadores no sólo produce una menor cantidad de mercancías que la empresa capitalista, sino que economiza peor los recursos: cuando el precio de una mercancía se incrementa porque su utilidad ha aumentado, la cooperativa *reduce* la producción en lugar de aumentarla; cuando, por el contrario, el coste de oportunidad de algún factor productivo crece porque se ha vuelto más útil en otras partes de la economía, la cooperativa mantiene la misma escala de producción en lugar de reducirla (con el propósito de liberar ese factor productivo para otros usos más valiosos).

Ahora bien, supongamos que la cooperativa de productores

independientes decide producir la misma cantidad de mercancías que la empresa capitalista, aun cuando lo haga con un menor número de trabajadores. Es decir, dejemos de suponer que existe una proporcionalidad fija entre el número de trabajadores contratados y el volumen de producción final. Para que la cooperativa produzca la misma cantidad de mercancías con un menor número de trabajadores que la empresa capitalista necesitará contar con un mayor número de medios de producción por trabajador: es decir, la cooperativa deberá capitalizarse más que la empresa capitalista para alcanzar un mismo

volumen de producción.



	INGRESO BRUTO POR TRABAJADOR	COSTE MEDIO POR TRABAJADOR	INGRESO NETO POR TRABAJADOR	NUEVO COSTE MEDIO POR TRABAJADOR	NUEVO INGRESO NETO POR TRABAJADOR
0	0				
1	6	23	-17	27	-21
2	12,5	13	-0,5	17	-4,5
3	1	9,7	5,3	13,6	1,3
4	15,8	8	7,8	12	3,8
5	15,4	7	8,4	11	4,4
6	14,5	6,3	8,2	10,3	4,2
7	13,4	5,9	7,6	9,85	3,6
8	12,3	5,5	6,8	9,5	2,8
9	11,1	5,2	5,9	9,2	1,9
10	10	5	5,0	9	1

Gráfico 3.6

Tabla 3.7

Por ejemplo, y siguiendo con nuestro ejemplo anterior, imaginemos que

la empresa capitalista es capaz de producir 7 unidades de una mercancía con 7 trabajadores y 7 máquinas (lo que equivale a una función de producción Cobb Douglas tal que Y = L1/2 * K1/2). Para que la cooperativa pudiese

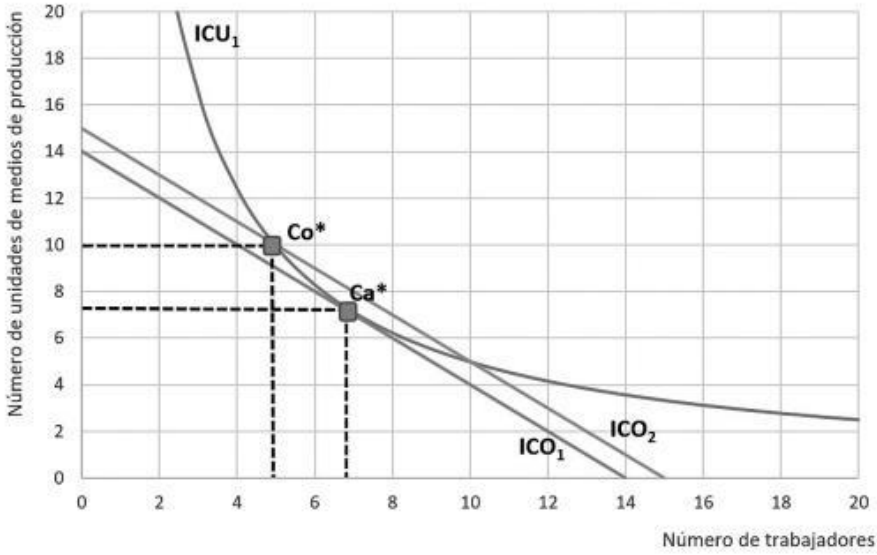
producir también 7 unidades pero empleando únicamente 5 trabajadores, necesitaría emplear 10 máquinas, esto es, necesitaría acumular mucho más capital por trabajador (2 máquinas por trabajador frente a 1 máquina por trabajador en el caso de la empresa capitalista). En este sentido, si suponemos que el coste monetario de un asalariado es el mismo que el de una máquina, la cooperativa incurriría en mayores costes que la empresa capitalista: por ejemplo, si el salario es 7 gramos y el coste de alquilar una máquina también es 7, los costes totales de la empresa capitalista serán 98

gramos, mientras que los de la cooperativa serían 105.

Es decir, la cooperativa es más ineficiente que la empresa capitalista porque escoge proporciones subóptimas de trabajo y capital (de trabajo vivo y de trabajo objetivado). Podemos expresar esta idea en el siguiente gráfico, donde la isocuanta (ICU1) representa combinaciones de trabajadores y máquinas que arrojan una producción de 7 unidades de la mercancía que esté siendo fabricada, mientras que las rectas de isocoste (ICO1 y ICO2) son combinaciones de trabajadores y máquinas que conllevan un mismo coste (por ejemplo, 98 gramos para ICO1 y 105 gramos para ICO2).

Si bien la combinación óptima es emplear 7 trabajadores (asalariados) y 7 máquinas para fabricar 7 unidades de la mercancía, la cooperativa tendrá que emplear 5 trabajadores (no asalariados) y 10 máquinas si quiere producir 7 unidades de la mercancía.

Gráfico 3.7



La conclusión de que la cooperativa es más ineficiente que la empresa

capitalista no depende de que el precio de la fuerza de trabajo y el precio de los medios de producción guarden una relación determinada (que sean iguales o uno sea mayor que el otro). En cualquier caso, la empresa capitalista buscará aquella combinación de trabajo y medios de producción que minimice el coste de producción, mientras que la cooperativa escogerá aquella combinación con mayor peso de los medios de producción y menor peso del trabajo vivo para así maximizar el ingreso neto por trabajador. Y, evidentemente, que las cooperativas empleen proporciones subóptimas de trabajo y medios de producción —combinaciones que no minimizan el coste total de producción sino que maximizan las ganancias medias por trabajador

—, desde el punto de vista del conjunto de la economía se traduce en una menor producción agregada: si cada cooperativa emplea un exceso de medios de producción, entonces quedarán menos medios de producción para que otras cooperativas puedan desarrollar sus actividades productivas. En suma, o bien cada cooperativa reduce su volumen de empleo y de producción o bien, si sólo reducen su volumen de empleo pero tratan de mantener estable el de producción (merced a un uso más intensivo de medios de producción), disminuirán el volumen de producción de otras cooperativas y, por tanto, igualmente reducirán el volumen de producción agregado. Ésta es la fuente de la ineficiencia estática que cabe atribuir a las cooperativas.

Pero, a su vez, las cooperativas también son ineficientes desde un punto de vista dinámico, puesto que tienden a ser menos productivas y a invertir menos que las empresas capitalistas, de modo que acumulan menos medios de producción (y también innovan menos).

Una primera razón para ello es que los programas de incentivos dentro

de una cooperativa son menos creíbles que en una empresa capitalista. Toda empresa, también una cooperativa, se caracteriza por la presencia de múltiples trabajadores que están colaborando en la fabricación conjunta de mercancías, de modo que, para maximizar la producción, resulta esencial que todos los trabajadores implicados realicen sus tareas individuales de manera eficiente (Alchian y Demsetz 1972). Una forma de intentar asegurar el comportamiento eficiente de todos los trabajadores es controlando y supervisando su comportamiento para así evitar su escaqueo o vagancia: el problema, empero, es que la supervisión *no es* una garantía suficiente para asegurar ese comportamiento eficiente, dado que el supervisor carece de información plena sobre cuál es la productividad marginal potencial de todos y cada uno de los trabajadores (¿cómo saber, por ejemplo, si un trabajador concreto podría rendir muchísimo más de lo que ya está rindiendo?).

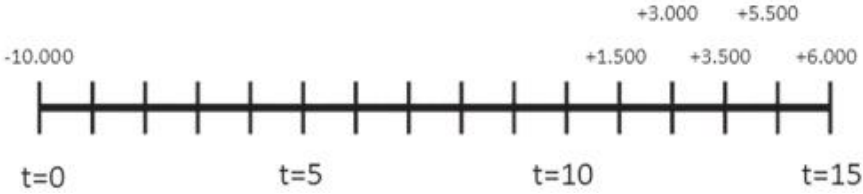
Justamente, para impulsar que todos los trabajadores se comporten eficientemente, las empresas suelen instituir esquemas de incentivos vinculados a la producción conjunta, de tal manera que, si se alcanzan determinados umbrales de producción, los trabajadores reciben un bonus en su remuneración o, alternativamente, evitan ser sancionados con un malus sobre sus remuneraciones. Ahora bien, para que esos esquemas de incentivos funcionen, han de ser creíbles, esto es, ha de haber un agente externo a los propios trabajadores implicados que o bien financie con sus propios ahorros el bonus de los trabajadores (si han logrado objetivos) o bien se apropie personalmente del malus impuesto a los trabajadores (si no han logrado objetivos). En una cooperativa, no existen agentes externos a la producción que aporten el bonus o se apropien del malus: todo el ingreso neto de la cooperativa es redistribuido entre los cooperativistas, de modo que los esquemas de incentivos no son creíbles (no hay nadie externo a los propios cooperativistas que aporte un bonus a sus remuneraciones, ni tampoco hay nadie externo que vaya a apropiarse de los malus, de modo que todos los cooperativistas saben de antemano que terminarán cobrando su parte proporcional del ingreso neto total, se hayan esforzado mucho o poco durante el año). En una empresa capitalista, en cambio, el capitalista sí

puede aportar el bonus (de su propio capital) o apropiarse del malus (reducir las remuneraciones de los trabajadores) en función de un esquema de incentivos predeterminado: ese esquema de incentivos sí será creíble, pues todas las partes (capitalista y trabajadores) tienen razones para esperar que vaya a terminar respetándose (Holmstrom 1982), a saber, los trabajadores reclamarán el bonus sí han cumplido y los capitalistas estarán deseosos de apropiarse del malus si los trabajadores no han cumplido. Por tanto, las cooperativas tenderán a ser dinámicamente menos productivas que las empresas capitalistas porque las segundas son capaces de generar mejores sistemas de incentivos para promover internamente un comportamiento eficiente de todos los factores productivos implicados.

Una segunda razón de la posible ineficiencia dinámica de las

cooperativas la hallamos en la menor propensión de los cooperativistas a reinvertir sus ganancias (Lepage [1978] 1979, 87-106). Recordemos: toda empresa ha de decidir continuamente qué hacer con sus beneficios netos; en concreto, si los distribuye entre sus socios o si los reinvierte (ya sea dentro de la empresa o en otras empresas). Y las cooperativas estarán más inclinadas que las empresas capitalistas a repartir ganancias entre sus socios cooperativistas en lugar de reinvertirlas en crear nuevos medios de producción: y lo harán no porque los capitalistas sean más frugales y austeros que los cooperativistas, sino porque los miembros de una cooperativa no pueden transferir su cuota de propiedad a terceros en cuanto abandonen la cooperativa (cuando cambian de empleo o cuando se jubilan), de modo que preferirán cosechar sus ganancias anticipadamente en forma de reparto de beneficios. A la postre, y como decimos, en una empresa capitalista existen dos formas en las que los socios pueden rentabilizar una buena inversión: o bien distribuyéndose en el futuro las mayores ganancias engendradas por esas buenas inversiones presentes o bien enajenando a un tercero su título de propiedad sobre la empresa que, merced a esas buenas inversiones presentes, se habrá revalorizado. El cooperativista, sin embargo, no puede transferir su título de propiedad a un tercero (o, en todo caso, le resulta mucho más complicado de lograr, pues tendría que encontrar a una persona no sólo con capital suficiente para comprarlo sino que, además, quisiera entrar a trabajar activamente en la empresa) y, por tanto, el único —

o principal— modo que posee de lucrarse de una buena inversión presente es con la distribución de sus beneficios futuros: justamente por ello, muchos socios cooperativistas pueden ser reacios a impulsar inversiones a muy largo



plazo, cuyo rendimiento afluya sobremanera en un momento futuro en el que ellos ya no estén dentro de la cooperativa (y en el que, por tanto, ya no se vayan a beneficiar de ese rendimiento). Un caso paradigmático de inversiones a largo plazo, por cierto, son las inversiones en I + D + i, de modo que una menor pulsión inversora también implica una menor pulsión innovadora.

Por ejemplo, supongamos que, en el momento actual (t = 0), una

compañía se plantea si invertir 10.000 gramos en un proyecto productivo que se espera que comience a proporcionar unos ingresos netas de 1.500 gramos al concluir el año 11, 3.000 en t = 12, 3.500 en t = 13, 5.500 en t = 14 y 6.000 en t = 15. Si los tipos de interés en esta economía son del 3 %, el valor actual neto de este proyecto será de 3.058 gramos (el valor actual bruto en t = 0 será de 13.058 gramos, a lo que hay que restar el coste de la inversión de 10.000

gramos) y, por tanto, será un proyecto rentable que debería ejecutarse (dicho de otra forma: la utilidad media generada por unidad de tiempo supera el coste de oportunidad medio por unidad de tiempo).

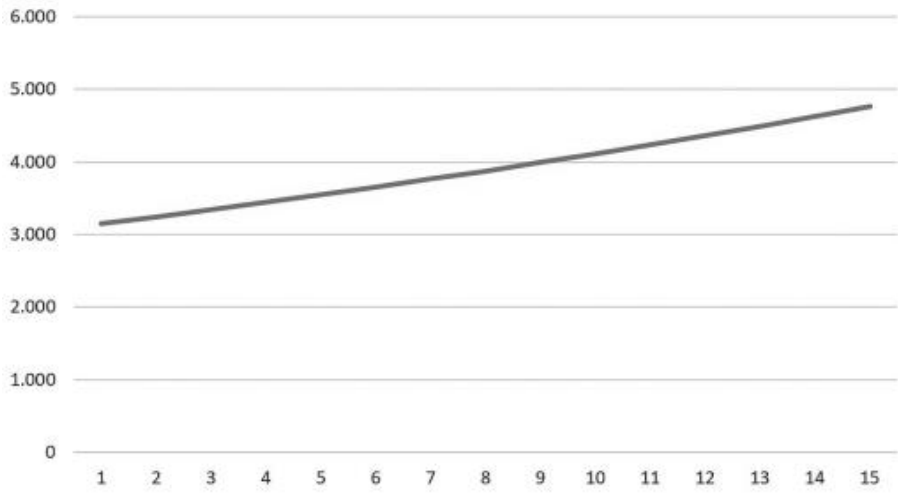
Figura 3.1

Ahora bien, las decisiones que adopten la empresa capitalista y la cooperativa no serán necesariamente idénticas. Imaginemos que el principal socio de la compañía capitalista desea jubilarse en t = 5. ¿Tendrá incentivos a renunciar a 10.000 gramos hoy (t = 0) aun cuando los frutos de esa inversión no comenzarán a afluir hasta el término del año 11? Sí, dado que el valor presente *neto* de esa inversión en el año 5 será de 3.545 gramos: es decir, la empresa en t = 5 será 3.545 gramos más valiosa en términos netos que si no hubiese realizado la inversión en t = 0. Y, en la medida en que el capitalista puede vender su participación en la empresa a cualquier otro capitalista, podrá realizar plenamente ese valor de manera anticipada (pues otro inversor se subrogará en su posición y esperará hasta que las ganancias futuras afluyan a partir del año 11). De hecho, en el siguiente gráfico podemos observar la evolución del valor actual neto de la inversión conforme pasan

los años: cuanto más espere, mayor será su ganancia, pero aun cuando se retire inmediatamente después de ejecutarla, cosecharía una mayor riqueza que absteniéndose de realizarla (a efectos prácticos, de hecho, ni siquiera es cierto que la ganancia del capitalista sea mayor cuanto más se espere, dado que el capital cobrado en $t = 5$ puede reinvertirlo en los mercados financieros y, a través de ellos, lograría una revalorización promedio de su capital monetario igual al tipo de interés, esto es, igual a la evolución del valor presente de la inversión en su empresa).

Con las cooperativas, la situación es distinta. Los cooperativistas que vayan a abandonar la compañía en $t = 5$ no podrán realizar las ganancias que afluyan a partir de $t = 10$. Sólo en caso de que se exigiera a los nuevos trabajadores entrantes que compensaran a los salientes por el valor de las inversiones no realizadas, o que todos los cooperativistas no salientes compensaran a los salientes por las ganancias futuras no realizadas, los cooperativistas salientes podrían recuperar, al marcharse, aquella porción de los beneficios pasados que optaron por reinvertir en lugar de por distribuírselos: pero incluso en esos casos, la restricción financiera de los actuales o de los nuevos cooperativistas (esto es, la insuficiencia de ahorros personales para recomprar continuamente la participación de todos los cooperativistas salientes) dificultaría enormemente la realización de ese valor. De ahí que, en términos generales, las cooperativas estarán más sesgadas a primar la distribución de beneficios presentes en lugar de su reinversión a largo plazo (reinversión muy difícilmente realizable para aquellos cooperativistas que prevean salir de la cooperativa en el corto-medio plazo).

Gráfico 3.8. Evolución del valor actual neto



Nótese, pues, la paradoja: mientras que la cooperativa, para poder alcanzar un nivel de producción similar al de la empresa capitalista, necesita sobrecapitalizar a sus trabajadores, los propios cooperativistas son menos propensos a invertir en la cooperativa de lo que los socios capitalistas, puesto que les resulta más complicado realizar las ganancias vinculadas a los proyectos de inversión a largo plazo. Por todo ello, una estructura de organización cooperativista tenderá a ser menos eficiente estática y dinámicamente que una estructura de organización capitalista.

De hecho, parte de la evidencia empírica que hemos ido acumulando sobre las cooperativas encaja con el enfoque teórico anterior. Entre 1952 y 1989, por ejemplo, Yugoslavia apostó por implantar una economía socialista basada no en la planificación central de todas las decisiones económicas, sino en la gestión de la economía a través de cooperativas de trabajadores. El resultado de esta experiencia fue que las cooperativas trataron de maximizar los ingresos netos por trabajador a costa de restringir la incorporación de nuevos trabajadores a la cooperativa, lo que redundó no sólo en menores niveles de empleo, sino en menor crecimiento económico para el país (Kukić 2018). Asimismo, también contamos con diversos ejemplos internacionales de cooperativas infracapitalizadas frente a las empresas capitalistas (Barlett et allí 1992, Pencavel *et alii* 2006) y, a su vez, la escasa presencia de cooperativas en sectores intensivos en capital parece deberse precisamente a la dificultad de estas empresas para captar financiación y capitalizarse (Podivinsky y Stewart 2007).

Lo anterior no significa que una empresa capitalista siempre vaya a ser más eficiente que una cooperativa a igualdad de circunstancias,

puesto que las cooperativas pueden modificar sus reglas organizativas internas para tratar de sobreponerse a los problemas anteriores. Por ejemplo, una cooperativa podría variabilizar la remuneración de sus socios cooperativistas en función del trabajo realizado o en función del momento de entrada en la empresa (de modo que el desincentivo a incorporar nuevos socios cooperativistas sería menor) o establecer en sus estatutos la obligación de reinvertir anualmente un porcentaje fijo de sus beneficios dentro de la empresa (de modo que el desincentivo a invertir a largo plazo sería menor).

Tales restricciones fundacionales podrían ser aceptadas por los socios cooperativistas a cambio del *placer* de trabajar, como socios, en una cooperativa en lugar de como asalariados en una empresa capitalista (nótese, por cierto, cómo las *preferencias subjetivas* contribuyen nuevamente a determinar la estructura de las relaciones de producción). No en vano, aunque podemos encontrar evidencia de cooperativas disfuncionales, también existe evidencia de cooperativas funcionales en gran medida porque han buscado formas de solventar los problemas anteriores (Pétorin 2018).

Por consiguiente, existen problemas organizativos en las cooperativas pero éstos no son absolutamente insalvables: la propia cooperativa puede innovar sus normas de organización interna para mejor su propia eficiencia.

No obstante, en la medida en que históricamente los productores independientes o las asociaciones de productores independientes fueran incapaces de sobreponerse a esos problemas internos —a esos sesgos de ineficiencia que padecen las cooperativas—, la mera organización capitalista del proceso de producción de ciertas mercancías pudo explicar (parte de) la plusvalía extraordinaria amasada por esos capitalistas (frente al resto de productores independientes) sin necesidad de apelar a la explotación de la fuerza de trabajo: los capitalistas acaso fueron capaces de producir mercancías con un valor individual inferior a su propio valor de mercado merced a su superior organización interna. Hasta cierto punto, el propio Marx reconoce cómo la organización capitalista de los procesos productivos resulta diferencialmente más productiva que la producción fragmentada en productores independientes, dado que el capital puede incrementar la escala de cooperación entre trabajadores, aprovechar la división manufacturera del trabajo e invertir en maquinaria:

Este modo de producción [donde el trabajador es propietario de los medios de producción] conlleva la fragmentación de la tierra y de los

demás medios de producción.

Impide la concentración de éstos, e impide también la cooperación, la división del trabajo dentro de los mismos procesos productivos, el control y la regulación social de la naturaleza y el libre desarrollo de las fuerzas sociales productivas. Sólo es compatible con las estrechas limitaciones que marca la naturaleza. Querer eternizarlo equivaldría, como acertadamente dice Pecqueur, a «decretar la mediocridad general» (C1, 32, 927-928).

En todo caso, a día de hoy, en un mundo donde predominan las empresas capitalistas, la plusvalía «organizativa» no puede explicarse por la diferencia de productividad entre las empresas capitalistas y las cooperativas de productores independientes, dado que el valor de mercado de las mercancías estará esencialmente determinado por la productividad promedio de las empresas capitalistas (absolutamente mayoritarias frente a las cooperativas). Aun así, aquellas empresas capitalistas que sean capaces de organizarse de modos relativamente más eficientes que el promedio de empresas capitalistas sí podrían obtener esta plusvalía derivada de la explotación del llamado «capital organizativo»: es decir, esas empresas capitalistas más eficientemente organizadas serían capaces de fabricar mercancías con un valor individual inferior a su valor de mercado y, por tanto, de amasar plusvalía extraordinaria sin necesidad de explotar la fuerza de trabajo del obrero.

3.3.7. La productividad del capital

El capital natural, el capital humano, el capital físico, el capital tecnológico o el capital organizativo pueden generar plusvalía y, por tanto, son susceptibles de ser explotados por el capitalista: es decir, aquellos capitalistas que posean más y mejores recursos naturales, más y mejores formación personal, más y mejores medios de producción, más y mejores tecnologías o más y mejor organización interna que el promedio de la economía obtendrán plusvalías que, en la medida en que no sean fácilmente reproducibles por otras unidades productivas, tendrán un carácter persistente incluso en ausencia de trabajo asalariado en el conjunto de la economía.

Por ejemplo, supongamos que el valor de mercado de una mercancía es

de 1.000 horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario: 600

horas en trabajo objetivado y 400 horas en trabajo vivo (de las cuales los capitalistas sólo remuneran 150, de modo que su plusvalía es de 250 horas).

Pero imaginemos que un capitalista, gracias a su capital humano, físico, tecnológico u organizativo, es capaz de producir esa misma mercancía en 700 horas: 300 horas en trabajo objetivado y 400 horas en trabajo vivo… las cuales son plenamente remuneradas a los trabajadores (es decir, los obreros cobran un salario equivalente a 400 horas de trabajo). En tal caso, ese capitalista se quedará con una plusvalía de 300 horas de trabajo que no será imputable a la explotación de ningún obrero, sino a que ha podido fabricar en 700 horas lo que el promedio de productores fabrica en 1.000 horas. Los obreros habrán trabajado 400 horas y habrán cobrado 400 horas, de modo que no estarían siendo explotados.

En ese caso, no será cierto que, como decía Marx, el capital «[para su revalorización] presupone el trabajo asalariado» (Marx [1849] 1977, 214), es decir, que el capital «nunca es fuente de valor. No crea nuevo valor» (Marx

[1862-1863] 1988, 399). El capital puede revalorizarse sin trabajo asalariado, generando un excedente de valor (plusvalía) mediante la producción de mercancías con un valor individual inferior al valor de mercado, esto es, con una productividad individual superior a la productividad promedio del mercado. Justamente, al respecto, Rubin ([1923]

1990, 174) nos indica que «esta diferencia entre valor de mercado y valor individual, que genera distintas ventajas productivas para las empresas con distintos niveles de productivas, es el principal impulsor del progreso técnico dentro de la sociedad capitalista»: es decir, que los productores de una sociedad mercantil tratarán de impulsar mejoras en su productividad que la eleve por encima del promedio y, por esa vía, les proporcione una plusvalía extraordinaria que no tendría por qué emerger de explotar la fuerza de trabajo de ningún trabajador. Y si algunos capitales son capaces de obtener una plusvalía sin dejar de remunerar el tiempo de trabajo de nadie, es decir, meramente produciendo o comprando (a su valor) factores productivos cuyo valor individual conjunto sea inferior al valor de mercado que son capaces de generar bajo la dirección de ese capital, entonces la explotación no se dirigirá necesariamente contra la fuerza de trabajo, sino que será posible obtener plusvalía «explotando» los recursos naturales, la formación profesional, los medios de producción, la tecnología o la organización empresarial. Ahora bien,

recordemos que, cuando hablamos de «explotar» a cualquiera de estos factores productivos, no lo estamos haciendo, como tampoco lo pretendía hacer Marx, desde una perspectiva moral: por

explotación únicamente nos referimos a que ese factor productivo genera un excedente de valor que no retiene el propio factor productivo.

Sin embargo, ¿qué sentido tiene que el excedente de valor generado por una máquina o por un recurso natural o por la formación del capitalista afluya a la máquina, al recurso natural o a la formación cuando (salvo en el caso de robots conscientes) no son agentes que demanden ni valores ni valores de uso? Si la producción es social por cuanto es entre seres humanos que transforman deliberadamente la naturaleza para satisfacer sus necesidades, la distribución de los valores también deberá ser entre seres humanos y no entre seres no humanos. Por consiguiente, ¿hacia quién debería distribuirse ese excedente generado por el capital natural, el capital humano, el capital físico, el capital tecnológico o el capital organizativo?

Hacia la personificación del capital, esto es, hacia el capitalista. Si al asalariado se le remunera plenamente el valor que genera —si trabaja 10

horas y se le remuneran 10 horas—, entonces al asalariado no le coresponde nada más. ¿Y el resto? El resto se distribuirá hacia los no asalariados, es decir, hacia los capitalistas cuyos capitales específicos han generado un exceso de productividad frente al resto de procesos productivos de la economía.

En tal caso, no podrá decirse, como dice Marx, que la única productividad del capital «consist[a] […] en la coerción al plustrabajo, en

[obligar a] trabajar más allá de las necesidades inmediatas de los individuos»

(Marx [1861-1863] 1994, 122). Incluso sin trabajo asalariado, ciertos productores independientes que buscaran revalorizar el valor de sus medios de producción podrían hacerlo si se volvieran más productivos que el resto de los productores independientes merced a algún tipo de ventaja competitiva procedente de los recursos naturales bajo su control, de su formación laboral, de sus medios de producción, de su tecnología o de su organización interna. Es más, si no nos quedamos meramente en la superficie del fenómeno económico —«unos capitales

son más productivos que otros porque utilizan recursos naturales, formación profesional, medios de producción, tecnología o una organización interna que no están disponibles para los otros capitales»—, descubriremos que la superior productividad de unos capitales frente a otros se fundamenta en su capacidad para «producir» o «reproducir» determinados factores que otros capitales no son capaces de «producir» o «reproducir». ¿Y por qué unos capitales sí son capaces de producirlos o reproducirlos y otros en cambio no? No sólo por el

posible acceso privativo a ciertos recursos físicamente exclusivos (en cuyo caso la productividad del capital se acercaría meramente a la de «renta de la tierra») sino por la predisposición de ciertos capitales (de ciertos capitalistas) a esperar y a asumir unos riesgos que el resto de los capitales (el resto de los capitalistas) no están dispuestos a asumir o, alternativamente, por el superior conocimiento empresarial que poseen ciertos capitales (ciertos capitalistas) y que los restantes capitales (capitalistas) no han sabido o no han querido generar. La productividad del capital, por tanto, podría equipararse con la capacidad del capital de apropiarse de un excedente productivo que él ha contribuido a generar soportando financieramente los costes vinculados al tiempo, la incertidumbre y el conocimiento necesarios para acceder a ciertos recursos naturales, a cierta formación profesional, a ciertos medios de producción, a cierta tecnología o a cierta organización interna que eleva la productividad del trabajo interno por encima de la productividad de otros trabajadores (a saber, que generen el mismo valor de mercado que el resto de los trabajadores con menos horas de trabajo individual o, alternativamente, que generen un mayor valor de mercado que el resto de los trabajadores con las mismas horas de trabajo individual). La productividad del capital no es un fetichismo en el sentido de que, en realidad, se trate de la productividad de las relaciones entre trabajadores que se halle cosificada en el capital: la productividad del capital es la contribución productiva diferencial que se logra incorporando más tiempo, más riesgo o más conocimiento empresarial al proceso de producción por parte del capitalista.

La proposición r, por consiguiente, sería también falsa: el único factor susceptible de generar plusvalía para el capital no es el trabajo, sino cualquier otro factor que, debido a su imperfecta reproducibilidad en el conjunto del mercado, sea capaz de generar un excedente productivo diferencial frente al promedio de la economía.

3.4. El capitalista sí aporta trabajo al proceso productivo (¬ *s*) En el epígrafe anterior hemos expuesto por qué los diferenciales entre la

productividad individual de un trabajador y la productividad del promedio de los trabajadores (entre el valor individual de una mercancía y su valor de mercado) pueden atribuirse a la contribución de otros factores implicados en el proceso de producción y por qué la plusvalía, en consecuencia, podría emerger precisamente de la apropiación, por parte del capitalista, de esa

productividad diferencial no reducible al trabajo. Sin embargo, dentro de la teoría del valor trabajo, la productividad *promedio* de una economía sí será en cualquier caso reducible por entero al trabajo *socialmente* necesario para fabricar una mercancías porque así es como definimos el *valor*: como el tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario para fabricar una clase de mercancía. Por ello, aunque la productividad promedio del mercado se duplique en términos de valores de uso, en términos de valores se mantendrá constante: una hora de trabajo es una hora de trabajo aun cuando en un caso produzca 10 unidades de una determinada mercancía y en otro caso produzca 100.000 unidades.

Siendo así, parecería que un capital sólo podrá revalorizarse sin explotar al trabajador (sólo podrá obtener plusvalía sin explotar al trabajador) en aquellos casos en los que sea relativamente más productivo que el resto de los capitales. O dicho de otro modo, los capitales de productividad promedio sólo deberían obtener plusvalía dejando de remunerar parte del trabajo que el obrero desempeña para ellos. Si el valor de mercado de una mercancía es de 10 horas y un obrero ha trabajado 10

horas en producirla para el capitalista, entonces la única manera de obtener sostenidamente plusvalía será apropiándose de parte del valor añadido generado por ese obrero, es decir, dejando de remunerarle parte de su tiempo de trabajo.

Sin embargo, este último razonamiento descansa sobre un presupuesto

discutible, incluso desde la propia perspectiva de la teoría del valor trabajo: en particular, que el capitalista no aporta *nada* de trabajo al proceso de producción, es decir, que todo el valor añadido es generado *únicamente* por los obreros a través de su trabajo vivo. En caso contrario, si el capitalista también aportara trabajo al proceso de producción de mercancías, la plusvalía también podría caracterizarse, incluso en los procesos productivos de productividad promedio, como la remuneración específica por el tiempo de trabajo social aportado por el capitalista. Por ejemplo, imaginemos que el valor añadido de una mercancía es de 10 horas y que un asalariado ha trabajado 8

horas y el capitalista ha trabajado 2: que el capitalista se apropie de un valor de 2 horas de trabajo no supondría explotación alguna del asalariado.

Ahora bien, el ejemplo anterior no serviría, a juicio de Marx, para explicar la revalorización del capital *como capital*: el capital es una masa de valor que se revaloriza a sí misma sólo a partir de sí misma, y no mediante

aportaciones de valor externas a ella misma (como ocurre con el trabajo del capitalista). Si el capital, en su forma dineraria, es una masa monetaria de 100 onzas de oro, ésta ha de ser capaz de incrementarse únicamente a través de las mercancías que puedan comprarse con 100 onzas, no con adiciones externas de valor (con más trabajo del capitalista): y la única mercancía que, siendo adquirida por el capital, es aparentemente capaz de generar en sus entrañas nuevo valor para el capital es la fuerza de trabajo (la fuerza de trabajo es una mercancía que se compra a su valor pero cuyo valor de uso consiste en generar nuevo valor). Por consiguiente, si no podemos explicar la plusvalía a través del trabajo externamente aportado por el capitalista, ¿en qué sentido cabe decir que un capitalista aporta *trabajo* al proceso de producción y que la plusvalía acaso proceda de ese *trabajo*?

Todo capitalista aporta necesariamente un mínimo de trabajo objetivado y un mínimo de trabajo vivo al proceso de producción. No es posible que no lo haga, pues en caso contrario no podría actuar como capitalista. Por un lado, todo capitalista aporta un mínimo trabajo objetivado en forma de medios de producción; por otro, todo capitalista aporta siempre un mínimo de trabajo vivo consistente en seleccionar intelectualmente dónde y cómo invertir su capital. El capitalista es un agente que participa de manera deliberada en el proceso de producción, es decir, es un agente que trabaja, ya sea proporcionando su trabajo pasado objetivado en mercancías o ya sea incorporando nuevo trabajo en forma de selección intelectual de proyectos de inversión. El capitalista no puede existir como capitalista sin estas dos aportaciones mínimas de trabajo, objetivado y vivo.

¿Por qué Marx descarta que este trabajo, inexorablemente vinculado a

la actividad del capitalista como capitalista, pueda engendrar la plusvalía?

Aunque luego exploraremos sus argumentos con mayor detalle, en términos generales por lo siguiente: por el lado del trabajo objetivado en medios de producción, porque éstos no generan nuevo valor, sino

que sólo transfieren su propio valor a la mercancía final (capital constante); por el lado del trabajo vivo dirigido a seleccionar dónde y cómo invertir su capital, porque lo omite como parte del trabajo del capitalista. Analicemos con mayor detalle por qué estas objeciones generales de Marx contra la creación de valor por parte del capitalista son de entrada incorrectas.

3.4.1. El trabajo objetivado que aporta el capitalista al proceso productivo

El trabajo objetivado en medios de producción no tiene por qué transferir únicamente su valor a la mercancía final: como ya expusimos en el apartado 1.3.1 f) de este segundo tomo, una hora de trabajo presente y cierto puede intercambiarse por *más de una hora* de tiempo de trabajo futuro e incierto o, expresado de otra forma, una hora de trabajo futuro e incierto equivale a *menos de una hora* de trabajo presente y cierto (al igual que una hora de trabajo no cualificado equivale a menos de una hora de trabajo cualificado, dentro del marco teórico marxista).

En este sentido, cuando el capitalista le proporciona al trabajador medios de producción con los que desarrollar el proceso de trabajo o cuando le entrega medios de subsistencia (salario) con los que reproducir inmediatamente su fuerza de trabajo, el capitalista le está entregando trabajo objetivado presente y con un carácter cierto (Böhm-Bawerk [1889] 1959, 308-312). ¿Y a cambio de qué se lo está entregando? En apariencia, a cambio del trabajo vivo presente e igualmente cierto del obrero, pero en realidad lo que demanda el capitalista no es ese trabajo vivo presente y cierto (no lo consume inmediatamente como valor de uso personal), sino su cristalización *futura* en unas mercancías que sólo podrán ser realizadas en el mercado bajo condiciones de *incertidumbre*. Por consiguiente, el capitalista está desprendiéndose de su trabajo objetivado presente y cierto a cambio de la incierta expectativa de recibir en el futuro otro tanto de trabajo objetivado.

Si regresamos al circuito del capital, observaremos que lo que hace el capitalista es entregar trabajo objetivado en el presente (D) a cambio de recibir unos medios de producción y una fuerza de trabajo (M) que, transcurrido un cierto tiempo y siempre sometido a incertidumbre productiva (…P…), se transformarán en nuevo trabajo objetivado (M') que pueda realizarse, nuevamente con incertidumbre, en el mercado (D').

D – M… P… M´ – DÉl circuito que pretende recorrer el capitalista no es D-M (dinero presente y cierto a cambio de mercancías presentes y

ciertas), sino D-D’

(dinero presente y cierto a cambio de dinero futuro e incierto) o M-M’

(mercancías presentes y ciertas a cambio de mercancías futuras e inciertas).

El mero intercambio D-M no le sirve de nada en sí mismo al capitalista: M

le es útil porque acaso termine transformándose en el futuro en M’ y en D’.

Y de la misma manera, el trabajador que le vende su fuerza de trabajo

al capitalista (recordemos que en esta presentación simplificada de la

circulación del capital, la fuerza de trabajo está incluida en M), se la vende a cambio de mercancías presentes y ciertas que esa fuerza de trabajo no es capaz de producir inmediatamente y con total certidumbre: si el trabajador se contentara con trabajo objetivado futuro e incierto no le vendería su trabajo vivo al capitalista, sino que lo usaría directamente para desarrollar por sí mismo el proceso de trabajo (produciendo previamente los medios de producción que necesite para ello). Pero no: a cambio de su trabajo vivo presente y cierto, el trabajador desea recibir trabajo objetivado presente y cierto, no trabajo objetivado en el futuro con incertidumbre.

El capitalista, en suma, aporta al proceso de producción un tipo de trabajo (trabajo objetivado presente y cierto) que no resulta *equivalente*, ni para el propio capitalista ni para el obrero, al trabajo objetivado futuro e incierto que recibe a cambio. Y si el trabajo objetivado presente y cierto no es equivalente al trabajo objetivado futuro e incierto, no deberíamos mezclarlos indiscriminadamente a la hora de calcular la plusvalía. Podemos ilustrar este error recuperando el ejemplo que empleamos en el epígrafe 3.2

del tomo primero de este libro para explicar el origen de la plusvalía.

Recordemos: un trabajador dedica 10 horas a transformar 10 kilos de algodón (con un valor equivalente a 100 horas) en 10 kilos de hilo

(con un valor de 140 horas de trabajo) y para ello utiliza un huso (con un valor equivalente a 3.000 horas) que se deprecia en un 1 % (la depreciación equivale a 30 horas de trabajo).

Figura 3.2

Además, si cada hora de trabajo equivale en valor a 1 gramo de oro, el capital constante será de 130 gramos (100 gramos de oro el algodón y 30

gramos de oro la depreciación del huso). En cambio, el capital variable dependerá de cuál sea el valor de la fuerza de trabajo (el salario de equilibrio) que en su momento supusimos que era de 4 gramos de oro, de modo que la plusvalía será necesariamente igual a 6 gramos de oro. Desde esta perspectiva típicamente marxista, pues, el capital extrae la plusvalía del

tiempo de trabajo no remunerado al obrero (6 gramos de oro que equivalen a seis horas de trabajo).

Figura 3.3

Sin embargo, el proceso productivo anterior también puede analizarse desde otra perspectiva: como un intercambio entre, por un lado, trabajo objetivado en el presente de manera cierta y, por otro, trabajo objetivable en el futuro de manera incierta. Así, el capitalista le adelantada al trabajador un tiempo de trabajo que ya está objetivado en el presente de manera cierta por valor equivalente a 134 horas: 100 horas en algodón ya producido, 30 horas en la depreciación del huso y 4 horas en los medios de subsistencia que pueden adquirirse de inmediato con el salario abonado (en realidad, le adelanta más que eso: recordemos que el valor del huso es de 3.000 horas de trabajo y ésa es la herramienta que está usando el trabajador para producir hilo). A cambio, el capitalista obtiene del obrero un trabajo vivo y cierto que tratará de transformar en trabajo objetivado futuro (mercancías), pero dado que esa conversión no es segura ni inmediata, lo que en última instancia obtiene el capitalista en el momento del intercambio es la expectativa incierta de recibir un trabajo objetivado en el futuro con un valor equivalente a 140 horas (el trabajo vivo que no logre objetivarse en mercancías realizables en el mercado no vale

nada). Sólo bajo la hipótesis de que 140

horas objetivables en el futuro de manera incierta han de intercambiarse por 140 horas objetivadas en el presente de manera cierta cabría argumentar que el intercambio anterior es un intercambio en el que se deja de remunerar parte del trabajo desempeñado por el trabajador. Pero al igual que no existe ninguna razón por la cual el trabajo simple deba intercambiarse a una ratio 1:1 por el trabajo complejo, tampoco existe ningún motivo por el cual el trabajo objetivado presente y cierto deba intercambiarse a una ratio 1:1 por el trabajo objetivado futuro e incierto.

No en vano, si un productor independiente, con acceso suficiente a los recursos naturales, quisiera producir 10 kilos de hilo, debería dedicar 3.000

horas de su trabajo a producir el huso, 100 horas de su trabajo a producir 10

kilos de algodón y finalmente 10 horas de su trabajo a utilizar el huso para transformar 10 kilos de algodón en 10 kilos de hilo. Es decir, debería dedicar inicialmente 3.110 horas de trabajo para acabar produciendo 10 kilos de hilo.

Si presuponemos jornadas laborales de 10 horas, tardaría 311 días antes de que, si todo sale bien y no hay ningún error, pudiera disponer de 10 kilos de hilo, los cuales luego debería vender en el mercado a un precio incierto (pues no es seguro que las mercancías se realicen en el mercado). Es verdad que, una vez producidos los primeros 10 kilos de hilo, los siguientes 10 kilos los podría producir diariamente: de los 140 gramos de oro que obtendría por vender los 10 primeros kilos de hilo, 100 gramos los utilizaría para comprar 10 kilos de algodón que haya fabricado otro productor independiente, 30

gramos los guardaría para acumular un fondo de reserva con el que reponer el huso en el futuro (o los destinaría diariamente a reparar el huso) y 10

gramos se los quedaría en concepto de ingreso personal. Es decir, que potencialmente, *una vez producido el huso y el algodón por primera vez*, y si todos los siguientes ciclos de producción y de comercialización del hilo *son exitosos*, ese productor independiente podría disponer de un ingreso neto diario de 10 gramos de oro, frente a los 6 gramos diarios que obtendría como asalariado del capitalista. Pero para llegar a esa situación (recibir un ingreso neto de 10 gramos de oro diarios frente a

6 gramos de oro diarios como salario) deberá haber *esperado* 311 días antes de empezar a disfrutar de ningún ingreso neto y deberá soportar, en cada ciclo de producción y distribución del hilo, el riesgo de perder todo su capital y de tener que volver a empezar desde cero (o casi desde cero). 25 Por ejemplo, si por algún motivo ese productor independiente no consigue vender una partida de hilo de 10

kilos, perderá el equivalente a 130 horas de trabajo, de modo que debería volver a trabajar durante 130 horas (13 días) antes de poder volver a producir y recibir nuevamente ingresos netos de 10 gramos de oro. No digamos ya si el huso se destruyera en algún accidente natural o durante su propio funcionamiento: en tal caso, debería volver a producirlo con cargo al ahorro del valor generado diariamente con su trabajo.

¿Por qué no debería ser preferible para un productor recibir un flujo de ingresos inmediatos, constantes, regulares y seguros por importe de 6

gramos de oro diarios en lugar de un flujo de ingresos fluctuantes, irregulares, inciertos y no inmediatos (empezaría a cobrar dentro de 311

días) por importe esperado de 10 gramos de oro diarios? No hay ninguna razón para ello: y si los trabajadores —o algunos trabajadores — prefieren un

flujo de ingresos inmediatos, constantes, regulares y seguros por importe de 6 gramos diarios a un flujo de ingresos futuros, fluctuantes, irregulares e inciertos por importe esperado de 10 gramos diarios, entonces

intercambiarán su fuerza de trabajo por ese flujo inmediato, regular y cierto.

Y si el capitalista, en cambio, prefiere un flujo de ingresos fluctuantes, irregulares, inciertos y a empezar a cobrar dentro de 311 días por importe esperado de 10 gramos de oro diarios a un flujo de ingresos inmediatos, constantes regulares y seguros por importe de 6 gramos diarios, entonces le comprará, con su trabajo objetivado y acumulado hasta el presente, la fuerza de trabajo al trabajador.

Por consiguiente, realmente el proceso productivo del hilo no debe ser caracterizado superficialmente como la transformación de 130 horas de trabajo objetivado más 10 horas de trabajo vivo en 140 horas de trabajo objetivado (de las cuales el capitalista se apropia de 136 a pesar de que sólo ha aportado 130):

Figura 3.4

No, ese proceso sólo puede ser descrito de ese modo *una vez que se haya completado* la producción y venta de mercancías (incluyendo los medios de producción) y siempre que ésta haya resultado exitosa. Pero las relaciones productivas entre capitalista y asalariado se entablan *antes de completar* la producción y venta de mercancías y *antes de saber* si se va a completar exitosamente o no. Por tanto, la relación entre capitalista y asalariado (la compraventa de la fuerza de trabajo del obrero por parte del capitalista) no es una relación orientada hacia un presente cierto, sino hacia un futuro incierto, de modo que la ratio de intercambio entre trabajo objetivado presente y cierto (el salario que entrega el capitalista al trabajo) y el trabajo objetivado futuro e incierto (la mercancía que producirá el trabajador y que acaso se venda en el mercado) no pueda ser 1:1. O dicho de otro modo, 130 horas de trabajo ya objetivado en el presente y por tanto cierto (capital constante) más 10 horas de trabajo vivo que será objetivado en el futuro y con incertidumbre (capital variable) o es equivalente a 134 horas

de trabajo objetivado presente y cierto o lo es a 140 horas de trabajo objetivado futuro e incierto, pero desde luego no a 140 horas de trabajo objetivado presente y cierto (Böhm-Bawerk [1884] 1959, 263-264).

Figura 3.5

O si lo expresamos en términos de valor: 130 gramos de oro presentes y ciertos (capital constante) más 10 gramos de oro futuros e inciertos (el valor monetario que acaso pueda realizar el capitalista en el futuro merced al trabajo presente del trabajador) no es igual a 140 gramos de oro presentes y ciertos: o es equivalente a 134 gramos de oro presentes y ciertos o a 140

gramos de oro futuros e inciertos. Otra forma de expresarlo es diciendo que el capitalista desembolsa 134 gramos de oro ciertos en el presente (inversión en capital constante y capital variable) para adquirir 140 gramos de oro futuros e inciertos, de modo que 134 gramos de oro presentes y ciertos sólo son iguales a 134 gramos de oro presentes y ciertos, no a 140 gramos de oro presentes y ciertos.

Figura 3.6

En suma, el trabajo objetivado que aporta el capitalista al proceso productivo no es idéntico *cualitativamente* al trabajo objetivado que acaso terminará recibiendo en el futuro, de ahí que tampoco pueda pretenderse que sean iguales *cuantitativamente*: para igualarlos cuantitativamente primero habrá que reducirlos a una igualdad cualitativa, a saber, trabajo objetivado en el presente versus trabajo objetivado en el presente o trabajo objetivado en el futuro versus trabajo objetivado en el futuro; y trabajo objetivado sin incertidumbre versus trabajo objetivado sin incertidumbre o trabajado objetivable con incertidumbre versus trabajo objetivable con incertidumbre,

pero desde luego *no* trabajo objetivado en el presente sin

incertidumbre versus trabajo objetivable en el futuro con incertidumbre. Desde esta perspectiva, el asalariado le descarga sobre el capitalista el tiempo de espera y de la incertidumbre inherente al proceso productivo (el capitalista carga sobre sus hombres con el tiempo de espera y con la incertidumbre inherente al proceso productivo) y, por tanto, la plusvalía sólo es el pago (en tiempo de trabajo futuro e incierto) que efectúa el trabajador al capitalista como contraprestación por ese descargo de tiempo de espera y de incertidumbre.

3.4.2. El trabajo vivo que aporta el capitalista al proceso productivo
Aparte de trabajo objetivado, como poco el capitalista también ha de aportar un mínimo de trabajo vivo al proceso productivo: en concreto, el capitalista ha de dedicar tiempo a seleccionar empresarialmente cuánto capital invertir, dónde invertirlo y cómo invertirlo (Mises [1949] 1998, 304): y ése es un trabajo vivo que repite en cada rotación de cada elemento del capital (pues cada vez que el capital rota, el capitalista tiene la opción de invertirlo de un modo distinto a cómo venía haciéndolo). En la medida en que el capital dinerario que no pretenda invertirse no cabe considerarlo ni siquiera capital

—dado que es un saldo de tesorería cuyo valor no se revaloriza—, el capitalista, como capitalista, necesariamente ha de tomar una decisión más o menos informada sobre dónde y cómo invertir su capital. Esa decisión adoptada por el capitalista es *absolutamente crítica* para que el capital pueda circular y revalorizarse: si el capital se orienta hacia la producción de mercancías que no van a poder realizarse en el mercado a un precio que cubra sus costes, entonces el capital no se revalorizará sino que se desvalorizará. Y en una economía dinámica (en continuo cambio tecnológico y de preferencias) y con una enorme competencia entre capitales, cualquier mala o mediocre decisión sobre cómo invertir el capital puede provocar que ese capital sea desplazado por otros capitales mejor invertidos y, por tanto, que ese capital mediocremente invertido se desvalorice. Una inversión meramente aleatoria del capital no sólo estaría condenada a medio plazo al fracaso, sino que, sobre todo, sería desplazada competitivamente por otros capitales invertidos de un modo consciente, deliberado e informado.

Dicho de otra manera, el trabajo *intelectual* de seleccionar dónde y cómo invertir el capital es crucial para que ese capital se revalorice. Por mucho que el capitalista adquiera y «explote» hasta la extenuación la fuerza de trabajo del obrero, si esa fuerza de trabajo no se orienta hacia la producción de mercancías que puedan realizarse competitivamente en el mercado, esa explotación no se transformará

en plusvalía ni, por tanto, en revalorización del capital. Recordemos la ya referida distinción que, a este respecto, efectuaba Marx entre explotación del trabajador y realización de la explotación del trabajador: «Las condiciones para la explotación inmediata no coinciden con las condiciones para realizar esa explotación» (C3, 15.1, 352). El trabajo del obrero, el mero consumo de energía humana *sin rumbo consciente*, no basta para generar un valor realizable: ese trabajo del obrero debe ser orientado por el trabajo intelectual del capitalista hacia la creación

de un valor de uso capaz de venderse en el mercado a un precio que cubra sus costes (Kirzner 1989, 43-44).

El propio Marx, cuando nos explica la diferencia entre el trabajo animal y el trabajo humano (siendo este último el único generador de valor) nos proporciona la clave de por qué la función intelectual del capitalista es tan fundamental, y valiosa, dentro del proceso de producción de valores de uso: Una araña ejecuta operaciones que se parecen a las de un tejedor, y la construcción de los panales de las abejas podría avergonzar, por su perfección, a más de un arquitecto. Pero lo que distingue al peor arquitecto de las mejores abejas es que el arquitecto, antes de ejecutar la obra, la proyecta en su cerebro. Al final del proceso de trabajo, se obtiene un resultado que había sido concebido previamente por el trabajador y que por tanto ya contaba con una existencia ideal. El ser humano no se limita a transformar la naturaleza, sino que ejecuta sus propios fines a través de ella (C1, 7.1, 284).

Antes de ejecutar un trabajo sobre la naturaleza para crear mercancías es imprescindible haber concebido intelectualmente esas mercancías (éstas han de contar con una «existencia ideal»), lo que confiere a las ideas un papel crucial y germinal dentro de todo proceso productivo. El trabajo, para que sea humano y generador de valor, ha de ser una «actividad finalista»

(C1, 7.1, 284) puesto que «la naturaleza no construye máquinas, ni locomotoras, ni ferrocarriles, ni telégrafos eléctricos, ni hiladoras automáticas, etc.»; todos esos productos «son fruto de la industria humana»,

«fuerza objetivada del conocimiento», es decir, son «órganos de la mente humana» pero «creados por la mano humana» (Marx [1857-1858] 1987, 92).

A saber, «según Marx, primero tenemos una idea y entonces la

convertimos en real. Por consiguiente, siempre hay un momento "ideal" (mental), un momento utópico implicado en toda actividad humana productiva […]. Se trata de una actividad con un propósito» (Harvey 2010, 112-113). En una empresa capitalista, el capitalista aporta la mente humana y el obrero la mano humana: y *conjuntamente* objetivan esas ideas en valores de uso, es decir, desarrollan trabajo humano (industria humana).26

Pues bien, el trabajo intelectual del capitalista, que todo capitalista ha de realizar como mínimo en algún grado cuando selecciona dónde invertir su capital (no puede no realizarlo), es un trabajo que Marx omite cuando analiza el reparto del valor añadido entre trabajador y capitalista. No es que Marx niegue que el capitalista en ocasiones desarrolle un trabajo intelectual dentro del proceso productivo, sino que omite que, meramente por el hecho de invertir y por tanto de seleccionar inversiones, el capitalista *siempre*

desarrolla *necesariamente* (Kirzner 1989, 88) un trabajo intelectual susceptible de generar valor como trabajo cualificado (o hipercualificado).

Por tanto, e incluso partiendo de la teoría del valor trabajo, una parte del valor añadido generado a lo largo de un proceso productivo *necesariamente* ha de ir a parar al capitalista como contraprestación de ese trabajo intelectual que sí o sí ha tenido que desempeñar: para que no exista explotación en un proceso productivo, la plusvalía *nunca* deberá ser cero. Si la plusvalía es cero, entonces es que el asalariado está explotando al capitalista, esto es, no se le está remunerando su tiempo de trabajo intelectual a la hora de seleccionar empresarialmente dónde y cómo invertir su capital.

En el caso de otros trabajos intelectuales que desarrollan algunos capitalistas dentro de sus empresas (como el trabajo de dirección), Marx sí reconoce que aquel capitalista que trabaje deberá recibir parte del valor añadido generado en la empresa. Ahora bien, para evitar justificar económicamente la plusvalía como contraprestación por ese trabajo, Marx define de tal manera la plusvalía como para excluir la remuneración laboral del capitalista:

Las funciones concretas que desempeña el capitalista como tal dentro del proceso de trabajo y que le incumben a él y no a los trabajadores son funciones meramente laborales. Produce plusvalía no porque trabaje *como capitalista* sino porque el capitalista también *trabaja* […]. Esa parte de la plusvalía no es por tanto plusvalía, sino su opuesto: el equivalente por el trabajo desempeñado (Marx [1862-1863b] 1989,

495).

Pero denominemos o no denominemos plusvalía a la parte del valor añadido que, debido al trabajo vivo del capitalista, acaba afluyendo al capital, lo cierto es que no todo el valor es generado por el obrero y, por tanto, no toda la producción debería distribuirse a la clase trabajadora para que no hubiese explotación: una parte del PIB (de la Renta Bruta, mejor dicho) ha de ir a parar a la clase capitalista para remunerar el trabajo intelectual que desempeñan como mínimo al distribuir socialmente el capital y, en muchos otros casos, al ejecutar otras funciones adicionales dentro del proceso de producción. La cuestión, claro, es *cuánto* trabajo intelectual incorpora el capitalista a la hora de seleccionar intelectualmente dónde y cómo invertir su capital o a la hora de ejercer otras tareas, es decir, qué porción del valor añadido generado dentro de un proceso productivo le corresponde al capitalista por su trabajo intelectual a la hora de seleccionar empresarialmente cómo invertir el capital. Y aquí nos topamos con uno de los problemas básicos de la teoría del valor trabajo que ya expusimos en el

apartado 1.3.1 f): la teoría del valor trabajo carece de un criterio, ajeno a los propios precios de mercado, para determinar la tasa de conversión del tiempo de trabajo concreto, y con una determinada complejidad y superfluidad (por ejemplo, el tiempo de trabajo intelectual del capitalista), en tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario.

Por ejemplo, supongamos que, en el proceso productivo anterior, la distribución del tiempo de trabajo concreto es la siguiente:

Si midiéramos el valor añadido como la suma de trabajo vivo concreto

de obrero y capitalista, diríamos que el valor añadido en este proceso productivo es igual a 10 horas (9,9 horas el obrero y 0,1 horas el capitalista), de modo que al asalariado le correspondería una remuneración equivalente a 9,9 horas (9,9 gramos de oro, si mantenemos la equivalencia de 1 hora de trabajo igual a un gramo de oro) y al capitalista 0,1 horas (0,1 gramos de oro). El problema de esta conclusión es que, como decimos, esas 10 horas son tiempo de trabajo concreto y con un grado de complejidad y superfluidad diverso, y la teoría del valor trabajo carece de una teoría, al margen de los precios observables en el mercado, sobre cómo convertir ese tiempo de trabajo en tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario. Por consiguiente, esas 10 horas podrían ser equivalentes a 5, 7 o 20 horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario (a

gramos de oro). No sólo eso, en ausencia de una tasa de conversión al margen de los precios de mercado, tampoco podemos determinar qué porción del valor añadido abstracto, simple y socialmente necesario le corresponde al obrero y al capitalista: ¿a cuántas horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario equivalen las 9,9 horas de trabajo concreto, y con complejidad y superfluidad determinada del obrero? ¿Y a cuántas horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario equivalen las 0,1 horas de trabajo concreto, y con otro grado de complejidad y superfluidad del capitalista? Podría ocurrir perfectamente que el trabajo intelectual del capitalista a la hora de seleccionar cómo invertir su capital fuera un trabajo altamente complejo (y, por tanto, valioso), de modo que las 0,1 horas de trabajo del capitalista acaso equivalieran a 6 horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario mientras que las 9,9 horas de trabajo del obrero acaso sólo equivalieran a 4 horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario. No hay forma de descartar esa posibilidad porque, como decimos, la teoría del valor trabajo carece de una teoría sobre cómo convertir, al margen de los precios observables en el mercado, el trabajo

concreto y con complejidad y superfluidad diversa en trabajo abstracto, simple y socialmente necesario.

Figura 3.7

En consecuencia, tanto la cuantía agregada del valor añadido abstracto, simple y socialmente necesario como los términos del reparto de ese valor añadido entre capitalista y obrero están indeterminados… salvo

remitiéndonos a unos precios de mercado que consagran la plusvalía que Marx califica de tiempo de trabajo no remunerado (en nuestro ejemplo anterior, los precios de mercado nos conducen a la conclusión de que el valor abstracto, simple y socialmente necesario generado por trabajador ha sido de 4 gramos de oro y el generado por el capitalista, a 6 gramos de oro).

¿Con qué criterio cabe tildar una determinada plusvalía en manos del capitalista como el tiempo de trabajo que ha parasitado al obrero y no

como el valor (abstracto, simple y socialmente necesario) de su propio tiempo de trabajo concreto y complejo (el trabajo intelectual de seleccionar empresarialmente cómo invertir el capital)? Con ninguno. De modo que, dentro de los propios términos de la teoría del valor trabajo, no cabe descartar que la plusvalía que observamos en el mercado sea el valor del trabajo vivo que siempre ha de aportar en algún grado el capitalista a todo proceso productivo.

En definitiva, acabamos de mostrar que el capitalista siempre aporta un mínimo de trabajo objetivado y un mínimo de trabajo vivo a todo proceso productivo y que perfectamente cabría caracterizar la plusvalía (la parte del valor añadido del proceso productivo que afluye al capitalista) como la equivalencia futura e incierta del trabajo objetivado presente y cierto que aporta el capitalista y, a su vez, como el valor abstracto, simple y socialmente necesario del trabajo vivo concreto y complejo que desarrolla el capitalista. De manera sintetizada, podríamos calificar a la plusvalía ordinaria (no a la extraordinaria que estudiamos en el epígrafe anterior, sino a la ordinaria para cualquier capital de productividad promedio), como la

contraprestación por el tiempo y por la incertidumbre que absorbe el capitalista en su trabajo objetivado y por la información empresarial que incorpora el capitalista en su trabajo vivo.

¿Qué replicó Marx a esta forma de caracterizar la plusvalía? Pues aunque jamás llegó a formular una crítica sistemática y ordenada a esta interpretación (porque tampoco nadie en su tiempo le planteó esta objeción de manera sistemática y ordenada), sí es posible reconstruir qué habría dicho Marx —o, más bien, qué dijo ante argumentos análogos expuestos dispersamente por varios economistas — para descartarla. A continuación, vamos a exponer los contraargumentos de Marx a la argumentación anterior y, a su vez, vamos a explicar por qué esos contraargumentos no son en última instancia válidos.

3.4.3. ¿Es realmente la plusvalía una contraprestación por el tiempo?

Marx rechaza la idea de que la plusvalía constituya una contraprestación por adelantar al presente la disponibilidad de mercancías futuras (esto es, por intercambiar trabajo presente por trabajo futuro) debido a cuatro razones.

La primera es que el trabajo objetivado en el presente con la forma de medios de producción no es por sí solo productivo, de modo que la plusvalía no puede ser el resultado de meramente haber ahorrado

trabajo en el presente. La segunda es que, aun cuando el trabajo acumulado sí fuera productivo, el trabajo objetivado que ha acumulado el capitalista no proviene de su propio trabajo sino del trabajo previamente impagado a otros trabajadores. La tercera es que quien, en todo caso, renuncia al trabajo presente a cambio de trabajo futuro dentro de una relación laboral no es el capitalista, sino el trabajador. Y por último que, conforme el capitalismo avanza y se desarrolla, quienes proporcionan financiación a los capitalistas son los propios trabajadores a través del sistema financiero.

Por lo que respecta a la primera razón, recordemos que Marx afirmaba

que el capital constante sólo transfería su valor al producto final, pero que no generaba nuevo valor. El motivo es que la mera tenencia de medios de producción, sin ejercer sobre ellos la influencia transformadora del *nuevo* trabajo vivo, no genera *nuevas* mercancías. Por consiguiente, la mera acumulación de medios de producción por parte del capitalista no engendraría valor. El trabajador, pues, no le debería nada al capitalista por el hecho de transformar unos medios de producción que ese capitalista no

habría podido utilizar para nada salvo para acumularlos (y la mera acumulación de medios de producción por parte del capitalista sin posibilidad de revalorizarlos constituiría «una pura estupidez» [C1, 24.2, 735]). Al contrario, si alguien le adeuda algo a alguien por utilizar y transformar sus medios de producción debería ser el capitalista al trabajador: y es que cuando el asalariado transforma un medio de producción en una nueva mercancía (transforma el algodón en hilo) está contribuyendo a preservar el valor de esos medios de producción y eso constituye un servicio útil para el capitalista (alternativamente, si el valor de sus medios de producción no se transformara, acabaría perdiéndose). De modo que, en el fondo, el capitalista se aprovecha del trabajador en un doble sentido: se apropia de una parte del nuevo valor generado (plusvalía) y se apropia del servicio útil que le ha prestado el trabajador al transformar, y por tanto preservar, el valor de sus medios de producción:

Es evidente que el capitalista […] [al comprar la fuerza de trabajo] obtiene dos cosas gratis: primero, el plustrabajo que incrementa el valor de su capital pero, en segundo lugar y al mismo tiempo, la cualidad del trabajo vivo consistente en preservar el trabajo previamente materializado en las partes que componen su capital, de modo que preserva el valor del capital previamente existente (Marx [1857-1858] 1986, 289-290) En suma, como la acumulación de trabajo objetivado en forma de medios de producción no es

intrínsecamente productiva (no produce nada sin complementarse con el trabajo vivo), e incluso necesita confluir con el trabajo vivo para preservar su valor, el trabajo objetivado en el presente de manera cierta no podrá generar nuevo valor: será en todo caso el trabajo vivo del obrero el que lo haga. Pero aun cuando el trabajo ya objetivado no sea capaz de generar por sí solo nuevo valor, ello no implica que el trabajo objetivado en el presente deba intercambiarse en equilibrio por exactamente la misma cantidad de trabajo vivo objetivable en el futuro. Y no lo implica por tres razones:

1. De la misma manera que puede decirse que el trabajo objetivado en

forma de medios de producción no puede preservar su valor ni generar

nuevo valor sin la confluencia del trabajo vivo del obrero, también puede decirse que el trabajo vivo del obrero no puede preservar su valor ni generar nuevo valor sin la confluencia del trabajo objetivado de los medios de producción y subsistencia. Sin medios de producción ya

producidos, el obrero no podría producir nada o prácticamente nada; sin medios de subsistencia ya producidos, el obrero no podría reponer su fuerza de trabajo. Tratándose de factores de producción

complementarios, trabajo y medios de producción se necesitan

mutuamente para conseguir crear nuevas mercancías o, al menos, para

poder crearlas en el futuro inmediato. Por consiguiente, el argumento de Marx es reversible: sin medios de producción y de subsistencia ya acumulados, muchos obreros no podrían producir nada en estos

momentos.

2. La acumulación de medios de producción sí es productiva dentro del

proceso de trabajo: No sólo se trata de que un trabajador sin medios de producción y de subsistencia no pueda producir nada, sino que un mismo trabajador con más medios de producción y de subsistencia se

volverá más productivo que otro que carezca de ellos o que los posea en reducidas cantidades. Precisamente, la teoría de Marx sobre el desarrollo de las fuerzas productivas (de la productividad del trabajo) dentro del capitalismo se fundamenta en eso: conforme los capitalistas

vayan acumulando más medios de producción (por ejemplo, en forma

de máquinas), los trabajadores se volverán más productivos (no en términos de valor, pues una hora de trabajo siempre será una hora de trabajo, pero sí en términos de valores de uso generados por hora de trabajo). Si un mismo trabajador es capaz de producir más mercancías

por unidad de tiempo tras una determinada variación de las

circunstancias (acumulación de nuevos medios de producción),

entonces la causa de ese incremento de su productividad es claramente

atribuible a esa variación de las circunstancias (aumento en la disponibilidad de medios de producción). Y si esa circunstancia explica el aumento de la productividad en términos de valores de uso, parte de los valores de uso (y por tanto de los valores que socialmente éstos representan) será atribuible no al trabajo vivo sino al trabajo objetivado (acumulación de medios de producción).

3. El argumento de Marx es en el fondo una mera petición de principios, puesto que si la teoría del valor trabajo no dispone, y no lo hace, de una teoría sobre cómo convertir el tiempo de trabajo concreto y con diversa complejidad y superfluidad en tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario, no es posible concluir si el tiempo de trabajo (concreto y con diversa complejidad y superfluidad)

del obrero está o no está plenamente remunerado, esto es, si el capitalista obtiene o no obtiene gratuitamente algo del obrero. Es perfectamente posible, por tanto, que el salario (trabajo objetivado en el presente y cierto) que le paga el capitalista al obrero sea equivalente en términos de valor al trabajo vivo del obrero: que el tiempo de trabajo *social* de uno sea igual al tiempo de trabajo *social* de otro. Sin una tasa de conversión del trabajo objetivado presente y cierto en trabajo abstracto, simple y socialmente necesario o del trabajo vivo (trabajo objetivable en el futuro) en trabajo abstracto, simple y socialmente necesario no es posible concluir si el capitalista obtiene algo gratis del obrero o no lo hace. Marx se limita a presuponerlo porque presupone,

irrealmente, una tasa de conversión 1:1 entre ciertos tipos de trabajo concreto y el trabajo abstracto, simple y socialmente necesario.

Por consiguiente, si los medios de producción, y su acumulación por

parte del capitalista, elevan la productividad del trabajador y si el trabajador no puede producir inmediatamente esos medios de producción que elevan su productividad, entonces si cabrá explicar parte del valor añadido *presente* de una mercancía por la disponibilidad inmediata de esos medios de producción. Si el trabajador no hubiese dispuesto en el *presente* de esos medios de producción y de esos medios de subsistencia, no hubiese podido crear valor añadido en el *presente* (acaso sí los hubiese podido crear en el futuro, después de haberse dedicado a producir los medios de producción y de subsistencia a lo largo de muchos meses o de muchos años, pero no *en el presente*: y el valor añadido en el presente es el valor añadido cuya creación y cuyo reparto se está siendo determinada por el proceso económico). ¿Y

quién es el responsable de que se haya aportado *en el presente* ese trabajo objetivado en forma de medios de producción que elevan *en el presente* la productividad del obrero y por tanto permiten generar el valor añadido incorporado *en el presente* a una mercancía? El capitalista.

Por ejemplo, Marx es muy claro al reconocer que la productividad del

trabajo depende de la acumulación de medios de producción y que la acumulación de medios de producción (y, por tanto, la productividad del trabajo) depende de la capacidad de los agentes económicos para *esperar,* es decir, para ahorrar y financiar esos medios de producción. Así, cuando expone el proceso de acumulación de capital constante fijo (el cual incrementa la productividad de trabajo) nos dice:

La parte de la producción orientada hacia la creación de capital fijo no genera inmediatamente objetos de disfrute [valores de uso] o valores de cambio inmediatos […]

[La producción de capital fijo] presupone que *la sociedad es capaz de esperar*, que puede desviar una porción de la riqueza ya creada desde el disfrute inmediato o desde la producción para el disfrute inmediato y destinarla a un trabajo que no es inmediatamente productivo (Marx [1857-1858] 1987, 92-83) [énfasis añadido].

Pues bien, si quien se sacrifica ahorrando (renunciando al disfrute inmediato) es un productor independiente que destina parte de su ahorro a crear nuevos medios de producción y son esos nuevos medios de producción (fruto de su ahorro) aquello que permite lograr un incremento de la productividad, entonces es evidente que ese acto de ahorro del productor independiente orientado a crear nuevos medios

de producción está contribuyendo a elevar la productividad del trabajo y que, por tanto, parte del valor añadido que se termine generando con esos nuevos medios de producción le será imputable a su acto de ahorro e inversión (acto de ahorro que no ha tenido por qué ser ejecutado por el resto de la sociedad, la cual puede preferir disfrutar del goce inmediato de los bienes de consumo antes que ahorrar e invertir en medios de producción que eleven la productividad social). Ha sido un determinado productor independiente, con mentalidad de capitalista, quien ha decidido transformar su trabajo presente no en bienes de consumo sino en medios de producción que incrementan la productividad del trabajador (Reisman 1998, 139-141). Ha renunciado a su consumo potencial en el presente a cambio de disponer de instrumentos que permitan elevar la productividad, de ahí que sea corresponsable del valor añadido generado en el presente. Si el capitalista no recibiera ninguna porción del valor añadido creado en el presente (es decir, si sólo recibiera un valor equivalente a los medios de producción consumidos), no se le estaría remunerando su contribución específicamente productiva al proceso de creación de valor añadido, la cual no consiste sólo en aportar trabajo objetivado, sino en aportarlo *en el presente* tras un proceso de ahorro y espera (y, por tanto, en haber sacrificado su consumo potencial hasta el presente para poder incrementar *en el presente* la productividad del obrero).

Por supuesto, también cabe la posibilidad de que los capitalistas hayan acumulado medios de producción sin necesidad de *sacrificar* su consumo presente: los capitalistas podrían ser personas que no desearan consumir todos sus ingresos en el presente sino que desearan disponer de patrimonio acumulado para el futuro. En tal caso, parecería que los capitalistas no necesitan ser remunerados por el hecho de acumular medios de producción,

puesto que justamente su aspiración es acumular esos medios de producción: acumulándolos es cómo estarían satisfaciendo sus fines. No hay sacrificio alguno. Pero que los capitalistas deseen acumular un patrimonio en forma de medios de producción no significa que sus horas de trabajo objetivadas en el presente no sigan siendo más valiosas *en el mercado* que una idéntica cantidad de horas de trabajo objetivadas en el futuro, porque los valores se determinan *en el margen* y marginalmente sí puede haber capitalistas que se estén sacrificando por ahorrar. A la postre, si la demanda de medios de producción o de subsistencia por parte de los trabajadores supera en mucho su oferta «sin sacrificios» por parte de los capitalistas (es decir, si la demanda social de ahorro supera su oferta social), entonces es que parte de esa demanda se satisface con el sacrificio de algunos capitalistas, por lo

que el precio de esos medios de producción y de subsistencia (de las horas de trabajo presentes objetivadas) aumentará en relación con las horas de trabajo vivas de los trabajadores (horas de trabajo objetivables en el futuro) justamente para inducir a que se demanden menos medios de producción y de subsistencia o *a que se ofrezcan más* por parte de aquellos capitalistas que sí se sacrifican ofreciéndolos. Sólo si los capitalistas que ahorran sin sacrificarse acumularan más medios de producción que aquellos que desean emplear los trabajadores para producir mercancías, sólo en ese caso desaparecería la prima de valor de las horas presentes sobre las horas futuras (incluso, llegado el caso, podría transformarse en un descuento valorativo; es decir, que las horas futuras devengan más valiosas que las presentes y los capitalistas tengan que vender sus medios de producción con un descuento, esto es, con una minusvalía). Es decir, que si no es posible satisfacer la demanda de trabajo objetivado presente sólo con la oferta de aquellos que lo suministran sin sacrificarse, otros capitalistas sí tendrán que sacrificarse para aumentar la oferta de trabajo objetivado presente (para ahorrar) y por tanto el trabajo objetivado futuro cotizará con descuento frente al presente.

Por ejemplo, supongamos que un leñador dedica 100 días de trabajo a

fabricar una tonelada de tablas de madera. Imaginemos, además, que un carpintero le compra esas tablas de madera para construir, a lo largo de 300

días de trabajo, una cabaña, pero acuerda pagárselas al finalizar esos 300

días de trabajo y tras haber vendido la cabaña. Si, por simplicidad, suponemos que el valor de la cabaña es de 400 días de trabajo, ¿cabe pensar que el valor de cambio de las tablas de madera será el mismo si el leñador las cobra una vez que las ha terminado de fabricar que si las cobra una vez

que el carpintero ha terminado transformando esas tablas en una cabaña?

Aquellos que respondan que sí a semejante pregunta (a saber, que 100 días de trabajo tienen un valor equivalente a 100 días de trabajo… con independencia de cuándo se cobren), deberían reformularse esta misma cuestión para el caso en el que la cabaña tarde en producirse (y, por tanto, el leñador tarde en cobrar) 3.000 días, 30.000 días o 300.000 días de trabajo.

Claramente, en algún plazo temporal, recibir hoy un valor equivalente 100

de trabajo ha de resultar más valioso que recibirlo transcurridos 3.000, 30.000 o 300.000 días. O dicho de otro modo, si el leñador intercambia su trabajo objetivado presente (una tonelada de tablas de madera) por el trabajo objetivado futuro del carpintero (una porción del valor realizado de la cabaña), cada hora de su trabajo objetivado en el presente (en forma de tablas de madera) deberá ser capaz de comprar *más de* una hora del trabajo objetivado futuro del carpintero: verbigracia, el valor de la madera cobrándola 300 días después de haberla producido podría ser de 150 días de trabajo aun cuando su producción sólo haya requerido de 100 días (el valor presente de la madera se vendería, por tanto, con una *plusvalía* en términos de valor futuro). Y nótese que esa prima de valor del trabajo objetivado en el presente sobre el trabajo objetivado en el futuro no depende esencialmente de si ese leñador *en particular* se «sacrifica» o se deja de «sacrificar»

esperando 300 días hasta cobrar: depende de si hay pocos leñadores dispuestos a esperar 300 días a cobrar la madera que han producido y vendido (y si hay pocos es que, por el motivo que sea, sólo a esos pocos no les supone un sacrificio esperar 300 días a cobrar) en relación con los muchos carpinteros que estén deseando pagar la madera 300 días después de comprarla. Si hay pocos leñadores dispuestos a cobrar más tarde y muchos carpinteros deseando pagar más tarde, los carpinteros ofrecerán una prima de valor (más días de trabajo objetivado futuro por día de trabajo objetivado presente) para poder recibir la madera en el presente y pagarla de manera aplazada: y la ofrecerán porque habrá más carpinteros deseosos de pagar aplazadamente que leñadores dispuestos a cobrar aplazadamente, de modo que será necesario subir el precio del trabajo objetivado presente en relación con el trabajo objetivado futuro para, como decíamos, reducir el número de carpinteros que quieren pagar aplazadamente o, de manera alternativa, incrementar el número de leñadores dispuestos a cobrar aplazadamente (y si esos leñadores adicionales necesitan una prima de valor para aceptar cobrar aplazadamente es porque, por alguna razón, se están sacrificando al cobrar

aplazadamente). Sólo en caso de que hubiera tantos leñadores dispuestos a vender (y cobrar) su madera a 300 días como carpinteros deseosos a comprarla (y pagarla) a 300 días, la madera cobrable en el futuro se vendería por el equivalente a 100 días de trabajo (o incluso por menos, si hubiera más leñadores que desean vender

aplazadamente que carpinteros deseosos de pagar aplazadamente).

En suma, y a diferencia de lo que afirma Marx, la austeridad de los capitalistas, en tanto en cuanto se materialice en medios de producción o de subsistencia disponibles *en el presente*, sí aumenta la productividad del trabajo y, por tanto, parte del valor añadido generado por el trabajo y por los medios de producción *en el presente* afluirá a los capitalistas porque ha sido su ahorro el que ha contribuido a crearlos. El trabajo objetivado presente de esos medios de producción resulta más valioso que el trabajo objetivado futuro en que serán transformados mediante la interposición del trabajo vivo del obrero.

Ahora bien —y ésta es la segunda crítica que dirige Marx en contra del argumento de que la plusvalía sea en parte una contraprestación por el tiempo— esos medios de producción que son corresponsables de la productividad *presente* del trabajo no proceden del trabajo objetivado por el propio capitalista en el pasado (es decir, de las horas que él mismo trabajara en el pasado para producirlos), sino de la acumulación de la plusvalía histórica que ha extraído a otros obreros: como «el conquistador que compra las mercancías de los conquistados con el dinero que les ha robado» (C1, 24.1, 728). Por consiguiente, en realidad son los propios obreros los que han ahorrado (a través de la plusvalía que les arrebató históricamente el capitalista) para crear los medios de producción que elevan su productividad en el presente y en función de los cuales el capitalista pretende justificar el cobro de nueva plusvalía en el presente. Por ejemplo, Marx critica la siguiente afirmación que efectúa Jean-Charles-Léonard Simonde de Sismondi en su libro *Nuevos Principios de Economía Política* (1819): Cuando un empleador pone a trabajar a un obrero y le entrega un salario a cambio del trabajo que espera que realice, un salario que permite el mantenimiento del trabajador durante su jornada, ambas partes salen ganando: el obrero porque recibe *por adelantado* el fruto de su trabajo *antes de haberlo completado*; el empleador, porque el trabajo del obrero es más valioso que su salario (Sismondi [1819] 1991, 115) [énfasis añadido]

Marx, sin embargo, discrepa de Sismondi:

[En palabras de Sismondi, tanto el trabajador como el capitalista salen ganando] «el obrero porque recibe por adelantado el fruto de su trabajo (*habría que leer: con el trabajo impagado a otros trabajadores*) antes de haberlo completado (*habría que leer: antes de que su propio trabajo haya fructificado*); el empleador, porque el trabajo del obrero es más valioso que su salario (*habría que leer: produce un valor superior al*

valor de su salario)» (C1, 24.1, 732) [En cursiva, las acotaciones de Marx a las palabras de Sismondi].

Marx, en suma, denuncia que el capitalista le adelanta el salario al trabajador «con el trabajo impagado a otros trabajadores». Pero ¿por qué Marx descarta de plano que los medios de producción o de subsistencia que el capitalista adelanta al trabajador puedan proceder del propio trabajo original del capitalista *más* el valor añadido que ese trabajo objetivado ha contribuido a crear hasta el presente? Por ejemplo, si un capitalista fabrica con sus propias manos un martillo, bien podría prestarle ese martillo a un trabajador para que lo utilice en su proceso de trabajo: en ese caso, la plusvalía que pueda extraer el capitalista de ese medio de producción (por ejemplo, el alquiler que cobre por el martillo) no procederá del trabajo impagado a otros trabajadores, sino de su propio trabajo objetivado presente (Bastiat [1849] 1860, 79-80).

Sin embargo, a juicio de Marx, los capitalistas actuales son los herederos de los capitalistas que acumularon originalmente capital expropiándoselo al resto de la sociedad, con lo cual existiría un pecado original en la acumulación originaria de capital (criticaremos esta tesis marxista sobre la acumulación originaria del capital en el epígrafe 4.1 de este segundo tomo). No sólo eso, para Marx, aun cuando el capital se hubiese acumulado originalmente con cargo al ahorro genuino del capitalista, como sólo el trabajador produce valor, una vez que el capitalista

—que no genera valor por definición— ha consumido personalmente un valor equivalente al capital constante adelantado, toda sucesiva reinversión de sus ingresos para crear medios de producción será una reinversión con cargo al tiempo de trabajo impagado a otros trabajadores:

Si cada año se genera una plusvalía de 200 libras con un capital de 1.000 libras, y si esa plusvalía se consume enteramente cada año, está claro que, al cabo de cinco años, la plusvalía consumida habrá ascendido a 1.000 libras, igual al capital originalmente adelantado […]. El valor del capital adelantado dividido entre el valor anual de la plusvalía consumida nos indica el número de años, o períodos de reproducción, a cuya finalización el capital originalmente adelantado ya ha sido consumido enteramente por el capitalista y ha desaparecido […]. Al cabo de un cierto número de años, el valor del capital que posee el capitalista es igual a la suma total de la plusvalía de la que se ha apropiado durante esos años (C1, 23, 714-715).

Por ese motivo, «en el caso de la reproducción simple, todo el capital, *con independencia de cuál sea su origen*, se termina transformando en capital acumulado o plusvalía capitalizada» (C1, 24.1, 734) [énfasis añadido].

No obstante, este último argumento es nuevamente una mera petición de principios: como Marx presupone que una hora de trabajo objetivado presente tiene exactamente el mismo valor que una hora de trabajo objetivado futuro, entonces la plusvalía siempre será trabajo impagado al trabajador y la acumulación de capital (o incluso su mera reproducción) terminará siendo a largo plazo la capitalización del trabajo impagado. Pero si el valor de una hora de trabajo objetivado presente no es igual al valor de una hora de trabajo objetivado futuro, entonces es perfectamente posible que el capitalista acumule continuadamente capital sin explotar al trabajador, de modo que el capital presente no sea la capitalización del trabajo impagado hasta el presente, sino la capitalización del valor añadido generado por el capital hasta el presente.

Por ejemplo, supongamos que un productor independiente A fabrica, trabajando por sí solo durante 300 horas, 300 kilos de algodón que ulteriormente pueden transformarse durante 10 horas de trabajo adicionales en 300 kilos de hilo con un valor de 310 horas (obviamos en este ejemplo la presencia de capital constante fijo para simplificar los cálculos). Otro productor independiente B prefiere no trabajar durante 300 horas para empezar a producir hilo y opta por trabajar como asalariado de A: así, trabajando 10 horas para A, los 300 kilos de algodón (300 horas de trabajo) se transforman en 300 kilos de hilo (310 horas de trabajo). ¿Cómo repartir la producción entre A y B? Por un lado, A deberá recibir como mínimo una cantidad de hilo equivalente a las 300 horas de trabajo contenidas en el algodón, es decir, 290,3 kilos de hilo (cada kilo de hilo posee un valor equivalente a 1,033 horas de trabajo o, alternativamente, por cada hora de trabajo se producen 0,967 kilos de hilo). Pero, por otro, ¿cómo distribuir los restantes 9,7 kilos de hilo (equivalentes a 10 horas de trabajo) entre A y B?

De acuerdo con Marx, para que no haya explotación, B debería recibir íntegros los 9,7 kilos de hilo, pues ha trabajado durante 10 horas y 9,7 kilos de hilo tienen un valor de 10 horas de trabajo. Mas démonos cuenta de que ése sería un intercambio enormemente desventajoso para el productor independiente A y enormemente ventajoso para el productor independiente B (asalariado): si el productor A, en lugar de contratar a B, dedica 10 horas

de trabajo adicionales a transformar en hilo los 300 kilos de algodón que *él ha producido previamente*, recibirá 9,7 kilos de hilo a cambio de esas 10

horas de trabajo adicionales; es decir, recibirá exactamente lo mismo que, según Marx, debería recibir B por sus 10 horas de trabajo transformando el algodón *que previamente ha producido y ahorrado A*. Es decir, A no obtiene ningún beneficio en el reparto del valor añadido por el hecho de haber estado produciendo hasta el presente 300 kilos de algodón; en cambio, B recibe el mismo valor por trabajar 10 horas que el que recibiría si fuera él quien hubiese producido y acumulado hasta el momento esos 300 kilos de algodón.

Desde la perspectiva de A y de B, por tanto, resulta mucho más conveniente

—en un mundo sin explotación— ser asalariado de alguien que haya producido los 300 kilos de algodón que dedicarse uno mismo a producirlos.

Pero, obviamente, si todos los productores independientes rechazan producir los 300 kilos de algodón y todos desean convertirse en asalariados «no explotados» (se les entrega enteramente el plusproducto), no habrá 300 kilos de algodón que transformar en 300 kilos de hilo y las 10 horas de trabajo asalariado serán ineficaces para producir hilo: es decir, habrá una carestía de trabajo objetivado presente (algodón) frente al trabajo vivo presente (10

horas de trabajo para transformar algodón en hilo), de modo que el trabajo objetivado presente (los medios de producción) cotizarán con prima frente al trabajo vivo presente (o frente al trabajo objetivado futuro). Por eso es inverosímil e inequitativo que a la hora de repartir el valor añadido de las últimas 10 horas de trabajo no se tenga en cuenta las 300 horas de trabajo previo sin las cuales esas 10 horas no serían capaces de generar hilo. La capacidad productiva de esas 10 últimas horas está condicionada a que se haya acumulado previamente 300 horas en forma de algodón.

Pues bien, imaginemos que los términos del reparto entre el productor

A y el productor B (asalariado) son: 295,15 kilos de hilo para el productor A y 4,85 kilos de hilo para el productor B (asalariado). El productor A ciertamente ha obtenido un plusproducto de 4,85 kilos de hilo (aproximadamente equivalente a una plusvalía de 5 horas de trabajo), pero esa plusvalía no es el tiempo de trabajo que deja de

remunerarle a B, sino su remuneración por haber ahorrado hasta el presente 300 kilos de algodón que, precisamente por haber sido ahorrados, pueden ser transformados hoy en 300 kilos de hilo. O dicho de otro modo, B evita tener que dedicar 300 horas de trabajo a producir 300 kilos de algodón antes de poder comenzar a fabricar hilo porque ha sido A quien previamente ha dedicado esas 300 horas

de trabajo a producir 300 kilos de algodón: y el «precio» de evitar el sacrificio de producir 300 kilos de algodón lo abona en horas de trabajo (esas 5 horas a las que renuncia, pues, no son horas de trabajo impagadas, sino horas de trabajo pagadas mediante la exención de tener que producir los 300 kilos de algodón antes de empezar a trabajar). Siendo así, cuando el productor independiente A capitalice la plusvalía de 5 horas de trabajo (4,85

kilos de hilo) en acumular nuevos medios de producción, no estará capitalizando el trabajo impagado al obrero, sino los frutos *de su propio trabajo objetivado presente,* esto es, la contribución relativa de sus medios a la hora de generar valor añadido.

En definitiva, el capitalista puede acumular perfectamente nuevo capital sin desempeñar nuevo trabajo tan sólo partiendo del trabajo que originalmente desempeñó en el pasado: si la plusvalía es la prima en términos de trabajo objetivado futuro que se ofrece por disponer del trabajo objetivado presente y el capitalista consume una parte de esa plusvalía y reinvierte el resto, entonces el capitalista acumulará nuevo capital que no será más que la capitalización del valor añadido que ha generado con sus medios de producción. Sólo bajo la hipótesis de que trabajo presente es igual a trabajo futuro y, por tanto, toda plusvalía implica necesariamente explotación, el capital acumulado por el capitalista ha de proceder de la capitalización del trabajo impagado. Pero que toda plusvalía sea fruto necesariamente explotación es justo la premisa que estamos sometiendo a examen y no puede validarse esa premisa utilizando un argumento que depende críticamente de la validez de esa premisa.

En tercer lugar, Marx también se opone a caracterizar la plusvalía como la prima valorativa del trabajo presente sobre el trabajo futuro porque, a su juicio, en el mercado laboral no se intercambia el trabajo presente del capitalista por el trabajo futuro del trabajador —también Bukharin ([1919]

1927, 154-155) repite ese argumento—, sino que es el trabajador quien le adelanta su trabajo presente al capitalista a cambio de que éste le pague con trabajo futuro:

En todos los países donde prevalece el modo de producción capitalista, es costumbre no pagar por la fuerza de trabajo antes de que ésta haya sido ejercida durante un período fijo de tiempo, por ejemplo una semana. En todos estos casos, es el trabajador quien le adelanta el valor de uso de su fuerza de trabajo al capitalista. El trabajador permite que el comprador [el capitalista] consuma su fuerza de trabajo antes de cobrar su precio. En todas partes es el trabajador quien otorga crédito al capitalista (C1, 6, 278).

En este caso, Marx está mezclando tipos de trabajo y horizontes temporales distintos. Es verdad que el trabajador adelanta su trabajo *vivo* al capitalista y que éste la paga con posterioridad a haberlo utilizado (en nuestras sociedades, el obrero normalmente cobra a finales de mes el salario que ha devengado a lo largo de ese mes). Pero el capitalista también le adelanta al obrero su trabajo *objetivado* en forma de medios de producción.

Y la cantidad de tiempo de trabajo objetivado en forma de medios de producción es incomparablemente superior al trabajo vivo adelantado mensualmente por un obrero al capitalista. En caso contrario, si la cantidad de horas de trabajo objetivadas en el capital constante fuera igual o inferior al tiempo de trabajo vivo que el trabajador le adelanta mensualmente al capitalista, el obrero podría producir todos los medios de producción que utiliza en el plazo de un mes e independizarse así del capitalista. Pero evidentemente eso no es así ni remotamente: el tiempo de trabajo objetivado en el capital constante puede ser de varios *años*, de modo que claramente quien adelanta más trabajo presente a cambio de trabajo futuro es el capitalista al trabajador. Marx, por ejemplo, admite este extremo cuando nos habla de las industrias con una lenta rotación de su capital variable: Con el capital tipo B [capital variable que tarda todo un año en completar su rotación], el dinero sigue siendo desde luego un medio de pago por el trabajo que los obreros ya han desempeñado, pero ese trabajo no se paga con la conversión en dinero de las mercancías que esos obreros ya han producido (con la forma monetaria del valor que ellos ya han creado). Esto sólo puede comenzar a suceder a partir del segundo año, cuando a los trabajadores empleados por el capital B se les paga con la conversión en dinero de su propia producción del año precedente […]. Ahora bien, dado que el dinero con el que los trabajadores empleados por el capital B compran sus medios de subsistencia, retirándolos con ello del mercado, no es la forma monetaria de su propia producción cuando ha sido llevada al mercado a lo largo del año (como sí sucede con los trabajadores empleados por el capital A [capital variable que tarda cinco semanas en completar su rotación]), entonces necesariamente sucede que, aun cuando los trabajadores empleados

por el capital B le entregan dinero al vendedor de los medios de subsistencia, esos trabajadores no le están suministrando en paralelo ninguna mercancía —ya sean medios de producción o de subsistencia — que ese vendedor pueda comprar con el dinero que le han entregado (cosa que sí sucede con los trabajadores empleados por el capital A). Por consiguiente, tanto los medios de subsistencia para la fuerza de trabajo, como los medios de trabajo que sean capital fijo así como los materiales de producción necesarios para el capital B, todos ellos son retirados del mercado a cambio de una suma equivalente de dinero pero sin que otros productos lleguen al mercado durante el año que reemplacen materialmente a todo esos elementos del capital productivo (C2, 16.3, 388-390).

O de manera más explícita:

[El trabajador] no puede esperar a que se pague el salario [cuando el producto esté terminado y vendido]. Es una característica esencial de la relación (entre el capitalista y el trabajador) no esperar a esto (Marx [1857-1858] 1986, 204).

Por tanto, aunque el trabajador adelanta trabajo vivo durante un mes, a él se le adelanta trabajo objetivado por valor muy superior a un mes de trabajo. Por ello, no se trata sólo de que el trabajador normalmente no espere a cobrar su salario hasta la venta de la mercancía que él ha producido *partiendo del trabajo objetivado que le ha sido adelantado por el capitalista*: es que desde luego no espera a cobrar su salario hasta después de haber producido los medios de producción que ha de emplear en fabricar aquella mercancía con cuya venta cobra su salario. Esos medios de producción ya le vienen dados justo al iniciar el proceso de trabajo y le vienen dados por un capitalista que ha ido ahorrando y acumulando su trabajo objetivado en forma de medios de producción *con anterioridad*.

En este sentido, Marx reconoce que, en una sociedad comunista, ese ahorro para producir los medios de producción, que dentro del capitalismo es centralizado en la figura de los capitalistas, sería un ahorro forzoso socializado entre todos los ciudadanos (incluyendo aquellos que preferirían no ahorrar). Por ejemplo:

Si sustituyéramos la sociedad capitalista por una comunista […], este asunto simplemente quedaría reducido a que la sociedad debería tener en cuenta por adelantado cuánto trabajo, medios de producción y medios de subsistencia pueden gastarse, sin desórdenes, en ramas de la industria que, como la construcción de ferrocarriles, no proporcionan medios de producción ni de subsistencia, ni ningún otro

efecto útil, durante largos período de tiempo (un año o más), aun cuando esas ramas de la industria sí absorben trabajo, medios de producción y medios de subsistencia de la producción anual (C2, 16.3, 390).

Mientras se invierte en la construcción de ferrocarriles, sus trabajadores consumen alimentos (y otros bienes de consumo) que han de ser producidos por otros trabajadores, los cuales, sin embargo, no podrán disfrutar de los servicios del ferrocarril hasta que éste esté completado años después. Es decir, si sólo existieran dos sectores en la economía (ferrocarriles y comida), los trabajadores del sector de la comida deberían producir su propia comida y la comida extra con la que alimentar a los trabajadores de la industria del ferrocarril sin recibir durante muchos años nada a cambio por parte de éstos (pues si el ferrocarril no está listo hasta dentro de, por ejemplo, 15 años, no recibirán durante ese tiempo nada a cambio del exceso de comida que producen). Por consiguiente, y aunque una sociedad comunista pagara a los

trabajadores de la construcción de ferrocarriles a mes vencido, parece obvio que sería el resto de la sociedad quienes estarían ahorrando y adelantándoles medios de subsistencia, y no al revés.

De hecho, cuando Marx no retuerce los argumentos para llegar a conclusiones engañosas, él mismo admite que quienes otorgan crédito son los capitalistas a los trabajadores *y no al revés*: «Dado que la clase trabajadora ha de vivir al día, es decir, dado que no puede otorgar ningún tipo de crédito a largo plazo a los capitalistas industriales, el capital variable ha de ser adelantado en dinero en diferentes puntos de la sociedad a la vez y en intervalos cortos y definidos como una semana, etc.» (C2, 20.5, 490). Por eso mismo, resulta tramposo que en otras ocasiones Marx dé a entender que el tiempo durante el que los capitalistas adelantan su capital a los obreros es de apenas un par de semanas (Marx [1862-1863a] 1989, 217-218), a saber, el tiempo promedio que tardan en venderse en los mercados las mercancías ya producidas por los trabajadores: no, la cuestión no es que los trabajadores cobren su salario antes o después de vender las mercancías, sino que cobran su salario antes de haber producido por sí mismos la totalidad del capital (constante y variable) de que han dispuesto para fabricar esas mercancías. En suma, la clase trabajadora *no* otorga crédito a largo plazo a los capitalistas y, al contrario, son los capitalistas quienes *adelantan* siempre el capital constante (y muchas veces también el capital variable) a los obreros. Que haya cierta espera por parte del trabajador para cobrar su salario respecto al momento de haber transformado su trabajo vivo en nuevo valor

añadido no implica que el grueso de la espera (del intercambio de trabajo presente por trabajo futuro) no la efectúe el capitalista y que, por tanto, la plusvalía sea la contrapartida al tiempo de espera del capitalista.

Y por último, Marx también rechaza que la plusvalía sea la prima de valor del trabajo objetivado presente sobre el trabajo objetivado futuro porque, aun cuando admitamos que quien realmente proporciona

financiación neta dentro del proceso de trabajo es el capitalista al trabajador, cuanto más desarrollado está el capitalismo, más numerosos son los capitalistas que tienden a financiarse con cargo al ahorro ajeno y no a su ahorro propio. El sistema financiero —por ejemplo, los bancos— se especializa en captar y centralizar el ahorro disperso por toda la sociedad —

incluyendo el ahorro de los trabajadores— para prestárselo a los capitalistas a cambio de un interés, de modo que, en el fondo, el capitalista sólo estaría prestándoles a los trabajadores su propio ahorro:

Conforme avanza la producción capitalista y la división social del trabajo, la tarea genuina de ahorrar y abstenerse de consumir, necesaria para suministrar los elementos que permiten la acumulación de capital, recae sobre aquellos que reciben la menor porción de esos elementos y que normalmente pierden cuando ahorran, como sucede con los trabajadores cuando los bancos quiebran. El capitalista industrial no «ahorra» su capital, sino que dispone del ahorro de otros en función del tamaño de su capital […]. La ilusión final del sistema capitalista —que el capital emerge del trabajo y del ahorro propio de una persona— acaba siendo demolida. No es sólo que los beneficios procedan de la apropiación del trabajo ajeno, sino que el capital con el que ese trabajo es puesto en movimiento y explotado es propiedad de otra gente: propiedad que es canalizada por el capitalista financiero hacia el capitalista industrialista y por la que el primero también explota al segundo (C3, 32, 640).

Al respecto, es necesario efectuar dos comentarios. Por un lado, es verdad que el capitalista industrial puede desarrollar su actividad con fondos ajenos en lugar de con fondos propios y, en tal caso, el capitalista industrial no obtendrá plusvalía alguna por el tiempo de espera, esto es, por intercambiar su trabajo presente por el trabajo futuro del trabajador: al contrario, el capitalista industrial —como el propio Marx reconoce— deberá pagarle intereses a quien le haya

proporcionado la financiación (C3, 21, 476). En este sentido, Marx señala que el encargado de suministrarle financiación será otro capitalista especializado en ello —por ejemplo, un banco—, de modo que la plusvalía total se la repartirán entre ambos capitalistas (no toda la plusvalía tiene por qué corresponderse con la prima de valor del trabajo objetivado presente sobre el trabajo objetivado futuro, de modo que el capitalista industrial sólo renunciaría a la parte de la plusvalía que sea explicable por ese motivo). Pero si el prestamista del capitalista industrial carece de ahorro propio y, para poder proporcionar financiación, ha de pedir prestado a otros ahorradores como los trabajadores (así actúan los bancos: como intermediarios financieros), entonces ese prestamista cobrará intereses del capitalista industrial pero, a su vez, deberá pagarles intereses a los ahorradores (incluyendo los trabajadores) de los que haya captado la financiación ajena. Es verdad que si los trabajadores invierten su ahorro en determinados instrumentos financieros (como depósitos a la vista), ese interés pagadero por el intermediario financiero puede ser, según las circunstancias, casi inexistente (pues el banco puede proporcionarles

«gratis» o a bajo coste otros servicios de gestión de tesorería que sus acreedores valoren lo suficiente como para renunciar al interés), pero ese interés no será desde luego inexistente si los ahorradores canalizan sus préstamos a los intermediarios financieros a través de otros instrumentos como las acciones o la renta fija a largo plazo: si el trabajador invierte su

ahorro en cualquiera de estos pasivos financieros, sí obtendría un interés por su provisión de ahorro al sistema financiero (que sería aún mayor si invirtiera directamente en acciones o bonos del capital industrial, saltándose por tanto al intermediario financiero) y, en consecuencia, recuperaría parte de la plusvalía que «le es extraída» por el capitalista industrial (aquella parte específicamente dirigida a remunerar el tiempo de espera). La plusvalía, pues, se repartiría entre el capitalista industrial, el intermediario financiero y los ahorradores (los trabajadores) o si, los ahorradores se saltaran al intermediario financiero y proporcionaran financiación directamente al capitalista industrial, entre el capitalista industrial y los ahorradores (los trabajadores).

Por otro, que el capitalista industrial deje de obtener plusvalía como contraprestación por el tiempo que ha dejado de incorporar al proceso productivo no implica que la plusvalía que obtenga deba reducirse a cero, puesto que no toda la plusvalía tiene por qué ser una contraprestación por el tiempo: tal como ya hemos explicado y desarrollaremos a continuación, la plusvalía también puede explicarse

por la asunción de riesgos y por la incorporación de conocimiento empresarial al proceso productivo. De hecho, y como ya hemos apuntado con anterioridad, si fuera cierto que, en las fases más avanzadas del capitalismo, el conjunto de la clase trabajadora es la que le proporciona la totalidad (o la mayor parte) de la financiación a los capitalistas industriales… entonces la clase trabajadora ya dispondría de las herramientas necesarias para emanciparse del dominio capitalista: bastaría con que utilizaran esa financiación que le están prestando a los capitalistas para adquirir para sí misma los medios de producción necesarios y autoorganizarse cooperativamente. Si no lo hacen, a pesar de contar supuestamente con financiación suficiente para ello, será por otras razones, como que prefieren externalizar la gestión de riesgos de su ahorro o la elaboración del plan empresarial: pero si externalizan tales funciones a otros agentes especializados («los capitalistas») es obvio que esos agentes económicos especializados cobrarán por prestarles tales servicios.

3.4.4. ¿Es realmente la plusvalía una contraprestación por la

incertidumbre?

Tras analizar por qué Marx rechaza caracterizar a la plusvalía como la prima de valor del trabajo presente sobre el trabajo futuro, debemos analizar

también por qué rechaza que la plusvalía pueda, a su vez, caracterizarse como la prima de valor del trabajo objetivado cierto sobre el trabajo objetivable incierto. En este caso, las razones que ofrece Marx son cuatro: primero, que asumir riesgos no es en sí mismo productivo y por tanto no puede engendrar plusvalía; segundo, que la asunción de riesgos puede influir en la distribución de la plusvalía agregada entre los distintos capitalistas —

esto es, puede ser relevante para entender por qué, por ejemplo, un capitalista contrata a una compañía de seguros entregándole parte de la plusvalía que previamente él le ha extraído al trabajador—, pero no influye en la generación de esa plusvalía agregada; tercero, que quien realmente asume los riesgos económicos no es el capitalista sino el obrero; y cuarto, que aun cuando el trabajador, como vendedor de la fuerza de trabajo, tuviera que vender ese mercancía por un descuento debido a la incertidumbre, entonces ese mismo principio le resultaría aplicable al capitalista al vender su mercancía, de modo que lo que ganara por un lado lo perdería por el otro.

En cuanto al primer argumento, que el riesgo no engendra la

plusvalía, Marx es tajante:

El riesgo […] es el peligro de que el capital no recorra las diversas fases de la circulación o quede fijado en una de las mismas […]. Entre los economistas, el riesgo desempeña un papel en la determinación del beneficio, pero es evidente que no puede desempeñar ningún papel en la plusganancia, ya que la creación de plusvalía no aumenta ni se posibilita por el hecho de que el capital corra riesgos en la realización de esa plusvalía (Marx [1857-1858] 1987, 107).

Dado que la plusvalía es, desde el punto de vista de Marx, tiempo de

trabajo no remunerado (al obrero) y ese tiempo de trabajo no remunerado no depende de que el capital se exponga a riesgos en su circulación, entonces no cabrá atribuir la plusvalía a la asunción de riesgos por parte del capitalista.

El argumento, sin embargo, no es en absoluto convincente.

Cualquier productor, sea un capitalista que recorra el circuito D-M-D' o un productor independiente que recorra el circuito M-D-M, se enfrenta a dos riesgos económicos similares: primero, que fracase a la hora de producir la mercancía; segundo, que sea incapaz de venderla en unas condiciones que le permita cubrir los costes incurridos. Pues bien, si esos riesgos son muy elevados en el caso de algunas mercancías o si los productores son muy adversos a asumir determinados niveles de riesgo, entonces ciertas mercancías podrían llegar a no fabricarse aun cuando resulten

potencialmente muy útiles para el resto de la sociedad. Por consiguiente, la

elevada incertidumbre económica y la falta de voluntad de los productores para afrontarla sí pueden limitar la producción de ciertas mercancías: o, en sentido contrario, si el riesgo fuera menor o si la predisposición de los productores a afrontar riesgos fuera mayor, la oferta de ciertas mercancías se expandiría.

Así pues, si un individuo está dispuesto a afrontar los riesgos económicos vinculados a la producción y distribución de una mercancía (incluyendo la producción y distribución de medios de producción) que otros productores se niegan a fabricar por la elevada incertidumbre, ese individuo estará posibilitando la producción de esa mercancía y, en consecuencia, podrá reclamar una porción del valor añadido que él está posibilitando que llegue a crearse, es decir, podrá reclamar una plusvalía.

Por ejemplo, imaginemos una sociedad de productores independientes

en la que es posible producir un televisor con 500 horas de trabajo, pero con una probabilidad de fracaso en su fabricación del 50 %. En ese caso, el valor de un televisor ya producido será igual a 1.000 horas de trabajo (puesto que, en promedio, para concluir la producción de un televisor habrá que trabajar durante 1.000 horas: 500 horas en un intento normalmente fallido y otras 500 horas en el intento exitoso). Imaginemos, sin embargo, que los productores independientes son muy adversos al riesgo y prefieren fabricar otra mercancía, por ejemplo ordenadores, que requiere de 1.000 horas de trabajo pero cuya probabilidad de fracaso es del 0 %. En ese caso, tendremos exceso de ordenadores y defecto de televisores. A la postre, los productores pueden preferir trabajar 1.000 horas sin incertidumbre que 1.000 horas con incertidumbre. ¿Cómo puede corregirse ese desequilibrio? Con un incremento del precio de los televisores a costa de los ordenadores que induzca a algunos productores independientes a fabricar televisores.

Verbigracia, el precio de equilibrio de un televisor no queda fijado en 1.000

horas de trabajo sino en 1.200 horas: esas 200 horas computarán, para Marx, como una plusvalía de la que se apropiarán los productores independientes que emprendan la fabricación de televisores.

Ahora bien, imaginemos adicionalmente que aparece un agente

económico menos adverso al riesgo que el resto de los productores independientes y que les propone pagarles, a esos productores

independientes, 525 gramos de oro por cada intento, exitoso o frustrado, de fabricar un televisor siempre y cuando él pueda obtener una plusvalía de 100

gramos por televisor exitosamente fabricado y vendido. Bajo este esquema,

todos ganan: si los productores independientes son indiferentes entre 500

gramos de oro con 100 % de probabilidad de éxito y 1.200 gramos de oro con 50 % de probabilidad de éxito, entonces preferirán 525 gramos con 100

% de probabilidad de éxito antes que 1.200 gramos de oro con 50 %

de probabilidades de éxito. A su vez, si el agente especializado en absorber riesgos vende los televisores por 1.150 gramos, logrará en promedio una plusvalía de 100 gramos por televisor (el coste promedio de fabricar un televisor es de 1.050 gramos, dado que hay que pagar 525 gramos por cada intento de fabricarlo y existe una probabilidad del 50 % de fracasar). Y, por último, los compradores de televisores también saldrán ganando en la medida en que podrán adquirir los televisores por 1.150 gramos en lugar de 1.200, de modo que los productores independientes que lo fabriquen y comercialicen a un precio de 1.200 gramos de oro terminarán siendo desplazados por el agente especializado en absorber riesgos.

Pues bien, ese agente especializado en absorber la incertidumbre económica es el capitalista, quien contrata como asalariados a los antiguos productores independientes porque les ofrece un salario *cierto* que para ellos es preferible al ingreso neto *incierto* de su proceso de producción independiente. Un capitalista menos adverso al riesgo que los productores independientes posibilita la producción de mercancías a precios inferiores al que pueden fabricarla los productores independientes más adversos al riesgo: por consiguiente, y a diferencia de lo que señala Marx, la asunción de riesgos sí es productiva en el sentido de que permite crear mercancías que alternativamente no se habrían creado o que se creen más mercancías a precios más baratos de lo que alternativamente lo habrían hecho. Ahora bien, como el precio de la mercancía sigue conteniendo una compensación por el riesgo (menor que si esa compensación fuese determinada marginalmente por productores más adversos al riesgo), el capitalista es capaz de obtener una plusvalía igual a esa compensación: plusvalía que en apariencia será un tiempo de trabajo no remunerado (el valor de la mercancía es 1.150 gramos, pero los trabajadores sólo perciben 1.050), cuando en realidad es la contribución relativa del capitalista en la producción de ese valor añadido. Y

la obtiene, repetimos, porque, al minimizar socialmente la compensación por la incertidumbre vinculada a la producción de una determinada clase de mercancía, permite que esa mercancía se termine produciendo en unas condiciones materiales minimizadoras de su valor.

No sólo eso, si las mercancías que dejan de producirse por su alto riesgo son medios de producción, entonces la asunción de riesgos por parte del capitalista posibilitará un incremento material de la productividad del trabajo. Por ejemplo, el propio Marx nos expone por qué el capital fijo constituye una inversión más arriesgada que el capital circulante:

Para el capital circulante, la interrupción del proceso productivo son meramente interrupciones en la creación de plusvalía, salvo que duren tanto como para arruinar su valor de uso. Para el capital fijo, sin embargo, la interrupción de la producción constituye la destrucción de su propio valor original, puesto que, mientras dure la interrupción, su valor de uso se destruye inevitablemente por su improductividad relativa, es decir, por no reponerse a sí mismo como valor (Marx [1857-1858] 1987, 104).

Pues bien, si el capital fijo (por ejemplo, la maquinaria) eleva la productividad del trabajo más de lo que lo hace el capital circulante, entonces que haya capitalistas dispuestos a soportar los mayores riesgos económicos vinculados a la inversión en capital fijo, en lugar de limitarse a invertir en el menos arriesgado capital circulante, elevará la productividad del trabajo. Y si una parte de la mayor productividad de ese trabajo la absorbe el capitalista, en realidad sólo se estará quedando con una porción del valor añadido que contribuye a generar.

Por ejemplo, imaginemos una economía repleta de productores

independientes quienes, transformando durante 500 horas un capital circulante con valor de 1.000 horas de trabajo, logran fabricar una unidad de una determinada mercancía cuyo valor, en consecuencia, será de 1.500

horas. Supongamos que, posteriormente, aparece un capitalista que, arriesgándose a invertir 9.500 horas en capital fijo y comprando fuerza de trabajo de 500 horas, consigue fabricar 50 unidades de esa mercancía, es decir, el valor individual de cada unidad de esa mercancía es de 200 horas (190 horas de la depreciación del capital fijo y 10 horas del capital variable) frente a su valor de mercado de 1.500 horas (en este momento, y como ya explicamos anteriormente, el capitalista lograría una plusvalía extraordinaria de 1.300 horas por unidad exitosamente vendida). Supongamos que, precisamente porque ése y otros capitalistas deciden cargar personalmente con la mayor incertidumbre económica de invertir en capital fijo (mayor incertidumbre con la que *no querían cargar* los productores independientes), el método de producción que emplea capital fijo se generaliza y, por tanto, el valor de mercado de cada unidad de esa mercancía se reduce a 200 horas.

Según Marx, para que no haya explotación del trabajador, el capitalista

debería limitarse a recuperar su inversión en capital constante (190 horas por unidad vendida) y el trabajador debería cobrar la totalidad del valor añadido (10 horas por unidad vendida). Pero si los capitalistas no obtienen ningún beneficio de asumir riesgos extraordinarios en la producción de esta mercancía, ¿qué sentido tendría que siguieran haciéndolo? Ninguno. Y en ese caso, si dejan de invertir en el más arriesgado capital fijo, el proceso de producción de esa mercancía revertiría al más seguro, e ineficiente, proceso productivo con capital constante (1.500 horas de trabajo por unidad de mercancía). Es decir, que cuando los capitalistas dejan de asumir riesgos (porque tales riesgos no son remunerados de ningún modo), la productividad social del trabajo se desmorona. ¿Tiene sentido negar que la asunción de riesgos por parte de los capitalistas contribuye a elevar la productividad del trabajo cuando, al asumir ciertos riesgos, la productividad del trabajo aumenta y cuando dejan de asumirse la productividad del trabajo se desmorona? Desde luego que no.

En definitiva, si el entorno económico dentro de la división social del trabajo es incierto para los productores, entonces es lógico que los productores puedan querer transferir parte de esos riesgos a otros agentes económicos (a cambio de pagarles por ello) o que exijan compensación por los riesgos que no han conseguido trasladar a otros agentes económicos (pues, en caso contrario, se abstendrían de fabricar las mercancías más arriesgadas por muy alto que fuera su valor de uso). Pero, siendo todo esto bastante evidente, ¿cómo es posible que Marx no fuera consciente de que capitalistas y trabajadores se movían en un entorno incierto o que no extrajera las pertinentes consecuencias de ello?

Ciertamente, Marx sí era consciente del entorno incierto dentro del que participaban trabajadores y capitalistas: por tanto, más bien parece que lo que no hizo fue extraer las correspondientes conclusiones. Por ejemplo, cuando Marx reflexiona sobre cuáles son las opciones de las que disponen los obreros que consigan ahorrar, nos indica acto seguido que los obreros se arriesgan a perderlo todo si deciden invertir:

[El ahorro para los trabajadores] equivale a exigirles que reduzcan al mínimo los placeres de la vida […], que se consideren meras máquinas de trabajo que tan sólo gasten para cubrir su desgaste […] [Pero] dejando de lado todo esto […] [el trabajador] sólo podrá conservar y hacer fructificar sus ahorros si los coloca en bancos, etc., de suerte que cuando llegan los tiempos de crisis perderá sus depósitos, mientras que en los períodos de prosperidad habrá renunciado enteramente, para aumentar el poder del capital, a

disfrutar de la vida (Marx [1857-1858] 1986, 216-217).

Y precisamente porque ahorrar implica un sacrificio (renunciar a adquirir valores de uso que mejoran tu vida) y precisamente porque ese ahorro puede perderse por entero si se invierte de un modo incorrecto, el obrero puede preferir que sea el capitalista quien asuma los riesgos vinculados a la inversión en un proceso productivo incierto a cambio de que a él se le entregue un flujo de ingresos periódicos (salarios) que no esté expuesto a la incertidumbre económica del proceso productivo.

Asimismo, Marx también ve forzado a reconocer que, *incluso fuera de un sistema productivo capitalista*, los productores tendrían interés en asociarse para trasladar algunos de sus riesgos a algún ente especializado en absorberlos:

Como mucho, uno podría decir que, incluso al margen de la producción capitalista, los productores podrían hacer frente a ciertos gastos, es decir, deberían destinar parte de su trabajo, o del fruto de su trabajo, a asegurar su producción, su riqueza o los elementos de su riqueza frente a accidentes, etc. En lugar de que cada capitalista se asegure a sí mismo, resulta más seguro y barato si una parte del capital concentra esa función. Los seguros se pagan a costa de una porción de la plusvalía, pero la obtención y la distribución de la plusvalía no tienen nada que ver con la cuestión sobre su origen y magnitud (Marx

[1862-1863] 1991, 282).

Pero si Marx reconoce que, incluso entre productores independientes, tendría sentido que se renunciara a una porción del fruto de su trabajo para proteger su producción o su riqueza frente a diversos riesgos —incluyendo el riesgo inherente al proceso de producción—, ¿entonces a qué viene sorprenderse de que los trabajadores, como productores de fuerza de trabajo que son, renuncien dentro del sistema capitalista a parte del fruto de su trabajo (el plusproducto) en favor de los capitalistas a cambio de que éstos protejan el restante fruto de su jornada laboral frente a la incertidumbre inherente al proceso de producción?

El segundo argumento de Marx para rechazar caracterizar la plusvalía

como una contraprestación por el riesgo está muy vinculado al argumento anterior: la incertidumbre como tal no permite crear plusvalía (la cual sólo surge de la explotación del trabajo asalariado)

pero sí puede influir en cómo esa plusvalía se distribuye entre los capitalistas. En palabras de Marx: Las compañías de seguro reciben parte de la plusvalía del mismo modo en que lo reciben los capitalistas mercantiles o financieros, esto es, sin participar en la producción directa.

Se trata de un asunto que afecta a la distribución de la plusvalía entre los diferentes capitalistas […] pero no tiene nada que ver ni con la naturaleza ni con la magnitud de la plusvalía. El trabajador obviamente no puede proporcionarle al capitalista nada más que su plustrabajo: no puede efectuarle pagos adicionales al capitalista de modo que éste

pueda asegurar los frutos de su plustrabajo frente a las pérdidas (Marx [1862-1863] 1991, 281-282).

Y, en este punto, Marx comete nuevamente tres errores. Primero, que haya transferencias de *algunos riesgos* entre capitalistas (por ejemplo, capitalista que contrata a una aseguradora para cubrirse el riesgo de impago de un crédito), y que *precisamente* por ello se efectúen pagos entre capitalistas, no implica que no puede haber *adicionalmente* transferencias de otros riesgos desde los trabajadores a los capitalistas: las aseguradoras, por ejemplo, no cubren la totalidad de la incertidumbre económica vinculada a un proceso productivo (Knight [1921] 1957, 256), de modo que aquellos trabajadores que deseen cubrirse frente a la totalidad de la incertidumbre económica de un proceso productivo pueden hacerlo, tal como acabamos de exponer en el ejemplo anterior, contratando a los capitalistas como agentes especializados en absorber esa incertidumbre (y el pago por absorber la incertidumbre es precisamente la plusvalía). Segundo, el trabajador no tiene que trasladarle al capitalista la incertidumbre económica de su producción a través de pagos *adicionales* al plustrabajo, sino que es a través del plustrabajo como se efectúa ese pago mediante el cual el trabajador compra la protección del capitalista frente al incierto resultado de su jornada laboral: en lugar de trabajar como productor independiente durante 10 horas diarias exponiéndose a la incertidumbre de que, al finalizar esas 10 horas, no obtenga ninguna mercancía en contrapartida o que sea incapaz de venderla a un precio remunerativo, trabaja 10 horas dentro de la organización productiva del capitalista pero *asegurándose* de que va a recibir una contrapartida por 6 de esas 10 horas de trabajo (compensando al capitalista por transferirle la incertidumbre con 4 de las 10 horas de trabajo). Y tercero, es verdad que quizá la totalidad de la plusvalía no pueda explicarse como una compensación por la transferencia de riesgo desde el trabajador al capitalista, pero acaso parte de ella sí pueda

explicarse por eso (de modo que es imprudente afirmar, como hace Marx, que no tiene *nada* que ver con ella).

El tercer argumento de Marx apela a que quien realmente padece la incertidumbre económica no es el capitalista, sino el obrero:

Del mismo modo que el capitalista soporta el riesgo de tener que vender la mercancía por debajo de su valor, también tiene la oportunidad de venderla por encima de su valor. En cambio, el obrero será despedido si el producto se vuelve invendible; y si el producto se ha de vender durante mucho tiempo por debajo del precio de mercado, su salario descenderá por debajo del nivel medio y su jornada laboral se recortará. Es el obrero, por tanto, quien corre mayores riesgos (Marx [1862-1863a] 1989, 218).

Dejando de lado la cuestión de que no toda pérdida del capitalista se traduce automáticamente en despidos o reducciones salariales (tanto lo uno como lo otro conlleva costes de transacción, especialmente en el caso del empleo con contrato indefinido, de modo las empresas prefieren inicialmente tratar de recortar otros costes de naturaleza no salarial [Fabiani *et alii* 2015]), Marx mezcla distintos tipos de riesgos económicos para negar los riesgos específicos (incertidumbre económica) que sí soporta el capitalista. Un productor independiente se expone a dos tipos de riesgos económicos: por un lado, el riesgo de perder el trabajo que ha objetivado en el pasado y que todavía no ha consumido (medios de producción); por otro, el riesgo de no ser capaz de reproducir su actividad productiva. En muchos casos, desde luego, ambos riesgos están vinculados. Por ejemplo, imaginemos que un productor independiente cuenta con un inventario propio de algodón por valor de 500 horas de trabajo y que su modelo de negocio consiste en dedicar 10 horas de trabajo diarias a transformar su algodón en hilo para posteriormente venderlo a cambio del equivalente a 510 horas de trabajo: esos ingresos equivalentes a 510 horas de trabajo los distribuye en reponer (mediante compras a su proveedor) su inventario de algodón para volverlo a transformar en hilo al día siguiente (500 horas) y en hacer frente a sus gastos de manutención diarios (10 horas). Pues bien, si en algún momento ese productor independiente es incapaz de vender su hilo, con un valor de 510

horas de trabajo, el perjuicio que experimentará será doble: por un lado, perderá la totalidad del trabajo que ha objetivado hasta ese momento (510

horas); por otro, no podrá volver a adquirir otra partida de algodón en el mercado y por tanto cesará su actividad como hilandero (de modo

que tampoco podrá generar diariamente, como productor independiente, ingresos suficientes para sufragar su manutención).

Pero que en el ejemplo anterior ambos riesgos coincidan no implica que siempre deban hacerlo. Imaginemos que el productor independiente del caso anterior, llamémosle productor independiente A, le compra a crédito al productor independiente B, un fabricante de algodón que ha acumulado a lo largo del tiempo un stock muy importante de esta fibra textil, una partida de algodón con un valor equivalente a 500 horas de trabajo. Posteriormente, el productor independiente A transforma el algodón en hilo a lo largo de una jornada de 10 horas de trabajo y vende ese hilo en el mercado por un valor equivalente a 510 horas de trabajo: con esos ingresos, pagará el algodón que ha comprado al productor independiente B (500 horas) y hará frente a sus

gastos de manutención (10 horas). Y, al día siguiente, repetirá la operación: le comprará a B algodón a crédito, lo transformará en hilo y lo venderá.

Nótese que el algodón no es trabajo objetivado del productor independiente A, sino del B, de modo que A se limita a transformar ese algodón en hilo y venderlo para poder pagarle *a posteriori* a B. En suma, A sale ganando con la transacción porque puede producir autónomamente sin haber ahorrado previamente algodón por valor de 500 horas de trabajo y B sale ganando con la transacción porque puede realizar parte de su capital mercantil.

Pues bien, si en algún momento el hilo no se termina vendiendo, el productor independiente A no sufrirá el perjuicio de perder el trabajo objetivado en el hilo (o, más bien, sólo lo hará en una proporción mínima: pierde un valor equivalente a 10 horas de trabajo); quien realmente experimenta ese perjuicio es el productor independiente B, pues será él quien no cobre el algodón que ha vendido a crédito (cabría la posibilidad de que A estuviese obligado a devolverle el valor del algodón a B con cargo a sus ingresos personales futuros: aquí estamos considerando que esa

responsabilidad personal no existe o, en todo caso, que A jamás llega a disponer de suficientes ingresos como para amortizar esa deuda con B). En cambio, el productor independiente A sí se expone al riesgo de no poder reproducir su actividad como hilandero al día siguiente, dado que, si es incapaz de devolver el préstamo que ha recibido del productor independiente B, es probable que éste no vuelva a venderle algodón a crédito; pero, por el contrario, el productor independiente B

no se expone necesariamente al riesgo de no ser capaz de reproducir su actividad, dado que el algodón que vende a crédito puede proceder de un excedente acumulado (ahorro) que no necesita para reponer sus propios medios de producción. En suma, el productor independiente A sufre el riesgo de no ser capaz de reproducir su actividad productiva pero no el riesgo de perder su ahorro, mientras que el productor independiente B sufre el riesgo de perder su ahorro pero no el de ser incapaz de reproducir su actividad productiva.

En este sentido, el razonamiento de Marx equivale a negar que el productor independiente B se exponga al riesgo de perder sus ahorros (tiempo de trabajo objetivado) por el hecho de que el productor independiente A se expone al riesgo de no ser capaz de reproducir su actividad. Obviamente se trata de una falacia: estamos ante dos riesgos económicos distintos que, aun cuando en ocasiones coincidan, son riesgos separables y, por tanto, riesgos que una persona puede optar por transferirle a

otra a cambio de compensación (puede transferirle ambos o sólo alguno de ellos). Imaginemos que el productor independiente A se niega a ahorrar o a dedicar su ahorro a comprar el algodón al contado porque no quiere exponerse al riesgo de perder ese ahorro, de modo que prefiere trasladarle tal riesgo de pérdida al productor independiente B. ¿Tendría sentido que A se negara a compensar a B por transferirle ese riesgo alegando que A también se expone al riesgo de no poder reproducir su actividad? No, porque A se seguiría exponiendo a ese riesgo aun cuando comprara el algodón al contado y con cargo a su ahorro. Por consiguiente, B le exigirá o que compre el algodón al contado (pagando un valor de cambio equivalente a 500 horas de trabajo) o que, si lo compra a crédito, le compense por el riesgo de impago (pagando un valor de cambio *superior a* 500 horas de trabajo).

Eso mismo es lo que ocurre con las relaciones entre obrero (productor

independiente de fuerza de trabajo) y capitalista: el obrero no invierte ni, por tanto, expone su ahorro personal en una actividad económica sometida a incertidumbres económicas. Ese riesgo —no otros, pero sí *ése*— se lo traslada al capitalista y éste evidentemente le cobra (plusvalía) por el

«servicio» de hacerse cargo de un riesgo que, si el obrero fuera productor independiente o socio cooperativista, tendría que asumir personalmente (salvo que, como en nuestro ejemplo anterior, se lo trasladara a una tercera persona a través del crédito y ésta le cobrara

también por ello).

Razones similares cabe aducir respecto a un argumento parecido al anterior: que muchos trabajadores se expongan al riesgo de sufrir accidentes laborales en una determinada actividad productiva no implica que el capitalista no esté descargándoles del riesgo económico de sufrir pérdidas patrimoniales por esa misma actividad y que, por tanto, no deba cobrar por proporcionarles ese servicio. Nuevamente se trata de riesgos distintos y separables: y si el trabajador le traslada al capitalista uno de esos riesgos, evidentemente cobrará por él (plusvalía). Oponerse a la plusvalía como contraprestación por internalizar el riesgo económico de una determinada actividad productiva alegando que el obrero se enfrenta a otros riesgos (a los que igualmente se enfrentaría si fuera un productor independiente y no externalizara a terceros el riesgo patrimonial de su actividad) equivaldría a que una familia contratara un seguro contra incendios y se negara a abonar las primas a la compañía de seguros alegando que, si se produjera un incendio en su hogar, su propia vida —y no la de la aseguradora— estaría en peligro: pero es que a la aseguradora se la ha contratado para que asuma el

riesgo económico-patrimonial de un incendio en el hogar y ese es servicio por el que reclama remuneración.

Por último, Marx también argumenta que, aun cuando admitiéramos que la ley del valor debe verse modificada para incluir el descuento por riesgo, esa modificación seguiría sin explicar la plusvalía. A la postre, el capitalista podría comprar la fuerza de trabajo con descuento (por cuanto estaría comprando una mercancía de realización incierta) pero, por ese mismo principio, cuando el capitalista *vendiera* sus mercancías (de utilización o realización igualmente incierta para el comprador), también se vería forzado a venderlas con descuento por riesgo, de modo que la plusvalía en la compra de la fuerza de trabajo se compensaría con una minusvalía en la venta de la mercancía:

[El capitalista le pregunta al obrero] «¿Cómo voy a pagarte antes de vender [las mercancías]? Puede que ni siquiera las llegue a vender. Ése es el primer riesgo. En segundo lugar, puede que las venda por debajo de su precio [de producción]. Ése es el segundo riesgo. […] ¿Acaso voy a asumir gratis por ti ambos riesgos? […]. La gratuidad es la muerte». […] [Y el obrero le responde al capitalista] «Lo que tú afirmas equivale a decir que el vendedor siempre le ha de vender su mercancía al comprador por debajo de su valor. De hecho, en lo que a ti se refiere, eso es lo que te sucedía cuando te vendíamos no nuestra

mercancía sino nuestra capacidad laboral en sí misma […]. Supongamos que aceptamos tu oferta, pero con la condición de que tú te sometas a la misma ley que tú has creado, a saber, la ley de que el vendedor debe cederle al comprador una parte de su mercancía a cambio *de nada*, por el hecho de que el comprador le entregue dinero por esa mercancía […]. En tal caso, ya puedes ver mi buen amigo, dónde te conduce esa nueva ley: simplemente habrías jugado contigo mismo, puesto que en ocasiones eres comprador pero en otras eres vendedor» (Marx [1862-1863a] 1989, 214-216).

Este último razonamiento de Marx resulta especialmente pobre. Al cabo, incluso en sus propios términos, la plusvalía del capitalista sólo sería inexplicable si el descuento al que compra la fuerza de trabajo fuera exactamente el mismo que el descuento al que vende sus mercancías. Por ejemplo, imaginemos que un obrero le vende a un capitalista 10 horas de trabajo a cambio de un salario equivalente a 6 horas y atribuimos esa diferencia —plusvalía de 4 horas— al descuento por riesgo. Supongamos que esas 10 horas de trabajo transforman unos medios de producción, con valor equivalente a 20 horas de trabajo, en una mercancía con valor de 30

horas de trabajo. Y finalmente presumamos que, debido a la incertidumbre sobre la utilidad de esa mercancía, ésta ha de venderse por el equivalente a 27 horas de trabajo —minusvalía de 3 horas de trabajo—. Pues bien, en ese caso, el capitalista seguiría logrando una plusvalía neta de 1 hora de trabajo

porque el descuento al que ha comprado la fuerza de trabajo es superior al descuento al que ha vendido su mercancía. ¿Tiene sentido que los descuentos por riesgo sean distintos en operaciones comerciales diferentes?

Por supuesto, si el riesgo en cada una de esas operaciones también es percibido como diferente. Si, por ejemplo, sólo existe una muy baja probabilidad de que la mercancía que vende el capitalista no termine siendo de utilidad (o no termine revendiéndose a un buen precio), entonces el descuento que tendrá que aplicar el capitalista para vender su mercancía será muy reducido; si, en cambio, existe mucha incertidumbre en que un determinado obrero sea capaz técnicamente de fabricar una mercancía o de que, una vez fabricada, esa mercancía se venda a un precio que cobra los costes (incluyendo la compensación por los riesgos que soporta el capitalista), entonces el descuento por riesgo al que el capitalista —cualquier capitalista— comprará la fuerza de trabajo será alto.

De hecho, démonos cuenta de que existe una conexión entre el riesgo

de venta de la mercancía final y el riesgo de compra de la fuerza de trabajo: si se compra fuerza de trabajo para fabricar una mercancía muy difícil de vender a un precio que cubra costes, entonces la operación de comprar fuerza de trabajo será, al margen de cualquier otra consideración, una operación igualmente muy arriesgada (porque el obrero producirá algo que es muy difícil de vender); en cambio, si se compra fuerza de trabajo para fabricar una mercancía muy fácil de vender a un precio remunerativo, entonces la operación de comprar fuerza de trabajo será, al menos ese factor, una operación de bajo riesgo (pero existen otros factores que influyen sobre el riesgo económico de comprar fuerza de trabajo, por ejemplo el riesgo de que el trabajador fracase a la hora de producir la mercancía). Es decir, que, *como mínimo*, el riesgo de comprar fuerza de trabajo para producir una mercancía será tan alto como el riesgo de vender remunerativamente esa mercancía… y normalmente será mayor (pues la única incertidumbre económica no es la venta a un precio remunerativo). Por consiguiente, el descuento por riesgo al comprar fuerza de trabajo será mayor al descuento por riesgo al vender la mercancía final y, por consiguiente, la plusvalía seguirá pudiéndose explicar, al menos en parte, por la diferencia *cuantitativa* entre ambos descuentos por riesgo (recordemos que, para poder comparar cuantitativamente las mercancías, hay que igualarlas primero

cualitativamente: y dos mercancías sometidas a distinta incertidumbre de realización no son mercancías cualitativamente iguales).

En definitiva, la plusvalía no deja de ser (al menos en parte) una remuneración por la transferencia de la incertidumbre económica desde el trabajador al capitalista o, en una sociedad de productores independientes donde cada uno soportara su propia incertidumbre, una compensación pagada por aquel productor que transfiere parte de los riesgos de su actividad al productor que los soporta. En ambos casos, tales transferencias de riesgos (desde los agentes más adversos al riesgo a los agentes menos adversos al riesgo) posibilitan un incremento de la producción social de mercancías, de modo que son transferencias de riesgos socialmente productivas.

3.4.5. ¿Es realmente la plusvalía una contraprestación por la información?

Finalmente, el capitalista no sólo aporta al proceso productivo trabajo objetivado en forma de medios de producción, sino también trabajo vivo. El propio Marx divide el trabajo que desempeñan los capitalistas dentro del proceso productivo en tres categorías: primero, aquel

trabajo que sí es generador de valor dentro de cualquier modo de producción (como las tareas de dirección); segundo, aquel que sólo es productivo para el capitalista dentro del capitalismo pero que no lo sería fuera de él (por ejemplo, la tarea de controlar a los trabajadores allá donde existe oposición entre el capital y el trabajo y donde ese control es necesario para poder explotarlos eficazmente [C3, 23, 510]); y tercero, aquel que ni siquiera es productivo dentro del capitalismo (como la intermediación o la comercialización, por ser trabajo desempeñado en la esfera de la circulación) y que, por tanto, será un caso de *faux frais*, esto es, falsos costes de producción.

Previamente hemos señalado que todo capitalista, *como mínimo*, ha de desempeñar la tarea de seleccionar empresarialmente cuánto capital invierte, dónde lo invierte y cómo lo invierte. A ello podríamos añadir que un capitalista también puede (aunque no es estrictamente necesario) desempeñar las funciones de dirección y de coordinación del proceso productivo en el que invierte su capital. Marx incluye todas estas funciones genéricamente de dirección dentro de lo que él mismo denomina «trabajo de superintendencia» (Marx [1857-1858] 1986, 243; C3, 23, 504), si bien no incorpora a ese trabajo de superintendencia lo que nosotros hemos denominado trabajo intelectual de selección de inversiones. Y asimismo Marx es explícito al señalar que el tiempo de trabajo de superintendencia se incorpora el valor de la mercancía: «Como director del proceso de trabajo, el

capitalista puede desarrollar trabajo productivo en el sentido de que su trabajo se incluya en el conjunto del proceso productivo que se halla materializado en el producto final» (Marx [1864] 1994, 452). Pero entonces,

¿por qué Marx rechaza que el capitalista cobre la plusvalía como contrapartida de ese tiempo de trabajo productivo? Lo rechaza de plano por dos motivos.

Primero, porque la función superintendencia no tiene por qué ser desempeñada por el capitalista como capitalista (es decir, como propietario de los medios de producción): aun cuando su trabajo sea productivo (en el sentido de que es necesario para completar exitosamente la fabricación de valores sociales de uso), es un trabajo perfectamente separable de su figura como capitalista, al igual que «un director de orquesta no necesita ser el dueño de los instrumentos, ni sus funciones como director guardan relación alguna con pagar los salarios del resto de músicos» (C3, 23, 511). De hecho, el propio sistema capitalista ya ha evolucionado por la senda de separar la propiedad de las funciones de dirección, e incluso en las compañías

cooperativas inglesas de la época, nos dice Marx, existían directivos que coordinaban a los trabajadores y que cobraban su salario por ello sin que en modo alguno se apropiaran de la totalidad de la plusvalía (C3, 23, 512).

En el momento en el que aparece el mercado en el que los directivos y

gestores de empresas pueden vender su fuerza de trabajo cualificada, el capitalista que sigue extrayendo plusvalía por encima del salario de mercado de la superintendencia ya no puede excusarse en que esa plusvalía procede de su trabajo de superintendencia y supervisión (C3, 23, 513-514): el mercado está arrojando un precio de equilibrio por esa fuerza de trabajo y, por ende, toda plusvalía superior a ese salario de superintendencia es trabajo no remunerado a otros obreros. Es más, en aquellas empresas donde el trabajo de superintendencia sea desarrollado no por el capitalista, sino por un administrador contratado por el capitalista, ese supuesto salario por superintendencia *ya ha sido* descontado de la plusvalía que recibe el capitalista. Por consiguiente, si el capitalista sigue recibiendo plusvalía después de contratar a un directivo que desarrolla las funciones de superintencencia, es obvio que la plusvalía no puede ser sólo un salario de superintendencia: «Si mañana tomáramos al pie de la letra la afirmación de los apologistas [de que la ganancia del empresario es el salario por su trabajo de superintendencia] y, en consecuencia, limitáramos la ganancia del capitalista industrial al salario de administración y dirección, pasado mañana

terminaría la producción capitalista, es decir, la apropiación del plustrabajo ajeno para reconvertirlo en capital» (Marx [1862-1863] 1991, 280).

Segundo, y conectado con lo anterior, porque, como mucho, el

capitalista podría reivindicar legítimamente una parte de la plusvalía en concepto de salario de superintendencia, pero *sólo una parte* en la medida en que haya muchos otros trabajadores participando en ese proceso productivo (y a esos otros trabajadores no se les ha remunerado según todo el valor que han generado). Si, como acabamos de exponer, las cooperativas pagan salarios a los trabajadores que desempeñan la función de dirección y, después de hacerlo, todavía resta un excedente productivo a repartir entre el resto de los socios cooperativistas, entonces es evidente que la plusvalía no puede ser *sólo* la remuneración por las funciones directivas del capitalista.

En particular, el capitalista que ejerza la administración y la superintendencia debería recibir unos ingresos fijos (un salario, no un ingreso variable como son los beneficios) que apenas le bastaran para reproducir su fuerza de trabajo compleja, pero no para ahorrar e invertir en capital: «Si su trabajo fuera caracterizado como un trabajo especial […] algo así como el trabajo de superintendencia, entonces el capitalista recibiría un salario determinado […] y no se enriquecería, sino que recibiría un valor de cambio que consumiría en la circulación» (Marx [1857-1858] 1986, 243).

Pero no sólo no sucede eso, sino que el capitalista como superintendente percibe «salarios» más elevados cuanto mayor es el capital invertido, lo cual para Marx carece de todo sentido si la plusvalía fuera únicamente un salario de superintendencia y, por tanto, independiente del volumen de capital administrado.

De hecho, para Marx, el salario del capitalista como superintendente debería variar como proporción del capital invertido de manera inversa a éste: el salario debería ser muy alto en relación con el capital allí donde el capital invertido es escaso (y, por tanto, donde el número de trabajadores contratados es bajo) y debería ser minúsculo allí donde el capital invertido es muy abundante (Marx [1862-1863b] 1989, 504). Así, en aquellas empresas donde el capital invertido sea muy escaso, el capitalista es, a todos los efectos, un autoempleador que percibe un sueldo por el trabajo de superintendencia verdaderamente realizado; un salario que, además, no se limita a su tiempo de trabajo necesario, sino a la totalidad de la jornada laboral, dado que el capitalista es su propio dueño (Marx [1862-1863b]

1989, 281, 505). Por tanto, ese salario debería ser relativamente cuantioso en

relación con el parco capital empleado por el capitalista. En cambio, en aquellas grandes empresas donde el capital invertido es enorme, el salario del capitalista como superintendente debería ser una cuantía diminuta en relación con el capital total invertido (es decir, al capitalista sólo le correspondería una porción minúscula de la plusvalía total generada por el conjunto de trabajadores). Sin embargo, no es eso lo que sucede: el «salario»

del capitalista siempre es proporcional al capital invertido, poniendo de relieve que no percibe sólo el valor de su jornada laboral, sino también parte del valor de la jornada laboral de los trabajadores que emplea.

La argumentación de Marx es, empero, incorrecta en dos sentidos.

Primero, que la remuneración por superintendencia no agote la totalidad de la plusvalía no implica que no pueda constituir una parte de la misma. En efecto, y como ya hemos expuesto, el capitalista puede intercambiar una hora de trabajo objetivado presente y cierto por más de una hora de trabajo objetivado futuro e incierto, de modo que factores como el tiempo y el riesgo ya podrían explicar por sí solos la aparición de la plusvalía: pero, a su vez, el capitalista también aporta trabajo vivo informado al proceso productivo, el cual puede ser más valioso (más tiempo de trabajo social generado por hora de ese trabajo complejo) que el trabajo vivo no informado de otros trabajadores dentro de la compañía. Que dentro de una empresa trabajen otros trabajadores aparte del capitalista no implica necesariamente que la plusvalía deba suponer que su tiempo de trabajo se esté dejando de remunerar: como ya hemos señalado, en ausencia de una teoría sobre cómo determinar el tiempo de trabajo concreto y de superfluidad y complejidad variable en tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario, cabe perfectamente la posibilidad de que el valor añadido por los asalariados esté plenamente remunerado por su salario y que todo el valor añadido distribuido en forma de plusvalía se corresponda con la remuneración del trabajo complejo del capitalista-superintendente.

Por ejemplo, imaginemos que en una empresa trabajan diez obreros dirigidos por el capitalista durante diez horas diarias. En ausencia de la dirección capitalista, y aun cuando tuvieran acceso irrestricto a medios de producción, sólo podrían producir un valor diario de 100 horas de trabajo simple. En cambio, si se asocian con un capitalista que trabaja durante 10

horas diarias, dirigiendo y coordinando al equipo de obreros, ese equipo de trabajadores es capaz de desarrollar un trabajo complejo por el cual cada hora de su trabajo pasa a equivaler a dos horas de trabajo simple. En tal caso,

pues, diez obreros durante diez horas diarias generarán una mercancía con el equivalente a 200 horas de trabajo simple, y el capitalista (si también suponemos que su trabajo es trabajo potenciado al doble del simple) generará diariamente 20 horas de trabajo simple. En suma, el valor total generado diariamente por la empresa sería de 220 horas de trabajo simple.

¿Qué porción de esas 220 horas diarias debería afluir a los trabajadores para que pudiéramos decir que toda su jornada laboral

ha sido remunerada (y que por tanto el capitalista no los explota apropiándose de la plusvalía)?

Si negáramos que el capitalista genera algún tipo de trabajo productivo, la totalidad del producto (las 220 horas diarias) debería afluir directa o indirectamente a los diez obreros. Si, en cambio, restringimos la aportación productiva del capitalista a su propio tiempo de trabajo potenciado, los trabajadores deberían quedarse con un valor equivalente a 200 horas diarias de trabajo simple. Si, por último, reconocemos que los trabajadores sólo son capaces de desempeñar el trabajo potenciado por hallarse bajo la dirección del capitalista, cualquier remuneración igual o superior a 100 horas de trabajo simple (aquel que serían capaces de desempeñar en ausencia de la dirección del capitalista) supondría remunerarles plenamente su jornada laboral, esto es, supondría que el capitalista no se estaría apropiando de parte de su trabajo sino remunerándoselo íntegramente.

Nótese, pues, el contraste entre estos dos últimos supuestos: para Marx, cualquier masa salarial para los obreros inferior a 200 horas de trabajo simple diario supondría «explotarlos» (no se les remuneraría plenamente su trabajo); en cambio, si admitimos que la aportación productiva del capitalista no se limita a su propio tiempo de trabajo, sino que también incluye su influencia a la hora de incrementar la capacidad productiva del resto de trabajadores, entonces cualquier remuneración superior a 100 horas de trabajo simple diario (aun cuando sea inferior a 200 hora de trabajo simple diario) no supondría dejar de remunerar ninguna hora de trabajo a los obreros. Por ejemplo, si, sobre el valor diario equivalente a 220 horas de trabajo simple, el capitalista recibiera una remuneración diaria igual a 60

horas de trabajo simple y los 10 obreros se quedarán con 160 horas de trabajo simple, no cabría afirmar que el capitalista necesariamente se está quedando con parte del tiempo de trabajo de los obreros, dado que, sin la contribución productiva del capitalista, éstos apenas podrían crear un valor de 100 horas de trabajo simple… de modo que el capitalista ha permitido incrementar el valor que generan y que reciben desde 100 a 160 horas.

Por eso, a diferencia de lo que señala Marx, el valor total generado por las labores de superintendencia de un capitalista no puede ser independiente de la cantidad de capital invertido. Si, por ejemplo, las labores de superintendencia de un determinado capitalista son capaces de duplicar la productividad media de un obrero, entonces en una empresa de 10

trabajadores que trabajen 10 horas diarias, el valor agregado simple pasará de 100 horas a 200 horas, es decir, la superintendencia del capitalista habrá contribuido a generar un valor extra de 100 horas de trabajo simple, de las cuales el capitalista se apropiará de una porción (si es, verbigracia, el 30 %

del incremento de valor, se apropiará del equivalente a 30 horas de trabajo simple). Ahora bien, si ese mismo capitalista desarrolla esa misma actividad en una compañía con 10.000 trabajadores, el valor agregado que generará diariamente la compañía se incrementará desde 100.000 horas de trabajo simple a 200.000, de modo que el capitalista habrá contribuido a generar un valor extra de 100.000 horas de trabajo simple (y si se apropia del 30 % de ese valor extra, obtendrá una remuneración equivalente a 30.000 horas de trabajo simple). El tiempo de trabajo del capitalista puede que haya sido el mismo en ambos casos, pero al ejercerlo sobre una masa de trabajadores mucho mayor, el valor que contribuye a generar también es mucho mayor y, por tanto, el valor que le corresponde distribuirse en su favor también lo es.

Dicho de otro modo, el valor —en términos equivalentes de tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario— de su trabajo complejo de superintendencia es contingente a cuánto contribuya a incrementar la producción agregada de la empresa (lo cual dependerá no sólo de cuánto aumente la productividad por trabajador, sino también del número de trabajadores cuya productividad aumente).

Este mismo razonamiento seguiría resultando válido aun cuando las labores de superintendencia del capitalista no incrementaran la complejidad del trabajo que pueden desempeñar los obreros. Si, verbigracia, en ausencia de la dirección del capitalista, los trabajadores fueran incapaces de generar cualquier valor de uso, entonces 10 trabajadores trabajando durante 10 horas no generarían un valor equivalente a 100 horas de trabajo simple, sino que no generarían valor alguno. Es decir, sus 100 horas de trabajo concreto y con una complejidad y superfluidad diversa sería igual a cero horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario. En este sentido, la participación del capitalista como superintendente puede permitirles que sus 100 horas de trabajo concreto y con una complejidad y superfluidad diversa se

transformen en 100 horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario, de modo que parte de ese valor habría sido en realidad generado por el trabajo de superintendencia del capitalista. Así, si el capitalista se quedara con un valor equivalente a 40 horas no estaría

explotando a los trabajadores, sino posibilitando que su tiempo de trabajo pasara de generar un valor de 0 a un valor equivalente a 60 horas de trabajo social.

A similares conclusiones podemos llegar si adoptamos una perspectiva

más agregada. Desde un punto de vista agregado, el conjunto de los capitalistas tienen escaso margen para incrementar el *valor* que generan la totalidad de trabajadores de una economía (salvo alargando la jornada laboral): el número total de horas trabajadas generadoras de valores de uso es, por definición, igual al valor agregado producido por una economía. Si el número total de horas trabajadas no aumenta, el valor total generado tampoco lo hará (en realidad, los capitalistas seguirían teniendo margen para incrementar el valor agregado sin aumentar la jornada laboral si redujeran el número de horas de trabajo concreto que son dilapidadas por los obreros en tareas socialmente innecesarias: en ese caso, el valor total, medido en horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario, se incrementaría aun cuando el número total de horas de trabajo concreto no lo hiciera).

Ahora bien, el conjunto de capitalistas sí tienen capacidad para incrementar los valores de uso que se crean por hora trabajada: si el capital productivo se organiza más eficientemente merced al superior conocimiento empresarial de los capitalistas, los trabajadores podrán crear por hora trabajada un mayor número de valores de uso (o valores de uso de mayor calidad). Por ejemplo, imaginemos que, en condiciones normales, una economía compuesta por 100 trabajadores es capaz de producir 1.000 mesas en 10.000 horas, de modo que el valor por mesa es de 10 horas: en ausencia de «explotación», un trabajador sería capaz de comprar una mesa con el salario que percibe a lo largo de una jornada laboral de 10 horas. Pero supongamos que, al cabo del tiempo, los capitalistas modifican la organización de su capital productivo en el conjunto de la economía y, al hacerlo, incrementan la productividad del trabajo de tal manera que cada trabajador pasa a ser capaz de fabricar dos mesas durante 10 horas, es decir, que en 10.000 horas se fabricaban 2.000 mesas. El valor total generado sigue siendo el mismo (10.000 horas de trabajo), pero los valores de uso se han duplicado. ¿Ese incremento de la productividad en términos de valores de uso (de una mesa a dos mesas) es enteramente imputable al trabajo? ¿O se ha

debido, en parte, a la reorganización del capital productivo por parte de los capitalistas? En nuestro ejemplo, ha sido el cambio organizativo de los capitalistas el que ha elevado la productividad promedio del

trabajo (en términos de valores de uso): por tanto, aun cuando un trabajador siga generando una hora de valor en una hora de trabajo, no todos los valores de uso que se producen durante esa hora son atribuibles al trabajador. En tal caso, a los capitalistas les correspondería una porción de los valores de uso generados y, por tanto, del valor (horas de trabajo) que Marx presupone que sólo es creado por el trabajador. Verbigracia, supongamos que los capitalistas se apropian de 500 mesas después de haber contribuido a aumentar la producción social desde 1.000 a 2.000: en ese caso, en términos de valor, los capitalistas se apropiarían del 25 % de las horas trabajadas por los obreros.

Pero es que un 75 % de las horas trabajadas en agregado (7.500 horas) producen ahora más valores de uso (1.500 mesas) de los que producían el 100 % de las horas trabajadas (10.000 horas) antes de que los capitalistas incrementaran la productividad (1.000 mesas): y lo producen gracias a la aportación de trabajo empresarialmente informado por parte de los capitalistas.

En suma, las decisiones empresariales que, a través de su capital, adopten los capitalistas *mejorando* la distribución social del trabajo son inversiones productivas (Kirzner 1973, 43-47), tanto dentro de una empresa capitalista como en el conjunto de la economía. Para que ese incremento de la productividad no le sea atribuible al capitalista en el ejercicio de sus funciones de superintendencia, Marx necesita presuponer que el trabajo complejo

que

desempeña

el

capitalista

es

perfectamente

reproducible/sustituible dentro de la economía: que si no fuera un capitalista específico quien elevara la productividad dentro de una empresa o si no fueran unos capitalistas específicos quienes elevaran la productividad en el conjunto de la economía, otros lo harían de la misma manera y en el mismo plazo de tiempo. Sólo así cabría concluir que la aportación productiva de cada capitalista o del conjunto de capitalistas sí ha de medirse por las horas de trabajo realmente

desempeñadas (como mucho, incluyendo el tiempo de trabajo que requirió su formación) y no por la productividad que han contribuido a incrementar (pues si no lo hubiesen hecho ellos, lo habrían hecho otros de igual modo).

Pero, como ya tuvimos ocasión de indicar en los apartado 1.3.1 f) y 3.3.3 de este segundo tomo, semejante argumento presupone erróneamente

que el capital humano (incluyendo la perspicacia y la pericia empresarial) es totalmente reproducible con la mera inversión en formación profesional y que, por tanto, los trabajadores con idénticas horas de estudio en una determinada área de conocimiento son, en términos promedios,

perfectamente intercambiables entre sí. Marx, de hecho, tendía a minusvalorar la capacidad innovadora de los capitalistas individualmente considerados: «Una historia crítica de la tecnología nos mostraría cuán pocos de los inventos del siglo XVIII fueron obra de un solo individuo» (C1, 15.1, 493). El capitalista, para Marx, «no es el encargado de desarrollar nuevos métodos de producción, o de revelar nuevas posibilidades, latentes pero inexploradas hasta la fecha, de cursos de acción económicos. El capitalista sólo se encarga de movilizar masas de capital y de plusvalía» (Taymans 1951). Los capitalistas que desarrollan funciones de superintendencia no las desarrollan porque sean especialmente hábiles a la hora de incrementar empresarialmente la productividad de los trabajadores, sino porque poseen el monopolio de los medios de producción y, por tanto, el monopolio de las labores de superintendencia. Es decir, no son las empresas que triunfan las que se vuelven grandes, sino que son las empresas grandes las que triunfan:

«No es que aquellos que se convierten en líderes de su industria se vuelvan capitalistas, sino que los líderes de su industria lo son por ser capitalistas

[…] de un modo similar a lo que sucedía bajo el feudalismo, donde las funciones de general o de juez dependían de la propiedad sobre la tierra»

(C1, 13, 450-451). Y obviamente, si se vacía al trabajo intelectual del capitalista de cualquier influencia sobre el proceso productivo, entonces el capitalista aparece sólo como un mero tenedor de capital, «como un funcionario cuyo papel en el proceso de producción se desvanece» (C3, 23, 512).

Sucede que esta caracterización del rol del capitalista, como un funcionario del capital que no aporta ningún conocimiento empresarialmente valioso al proceso productivo, no sólo es una caracterización teóricamente equivocada (Kirzner 1973, 37-43) sino empíricamente errónea: las funciones de superintendencia del capitalista (incluso las que necesariamente ha de efectuar todo capitalista cuando selecciona dónde invertir su capital) ni son irrelevantes para el éxito de un proceso productivo ni son fácilmente reemplazables por otros trabajadores. En EE. UU., por ejemplo, la rentabilidad de las sociedades anónimas no cotizadas con menos de 100

accionistas (S-corporations) se incrementa con el nivel de renta de sus

accionistas: cuanto mayores son los ingresos de sus accionistas, más rentables son las empresas (algo que deberíamos esperar que sucediera si la perspicacia empresarial del capitalista es decisiva a la hora de rentabilizar el capital). Además, la muerte prematura de uno de los dueños reduce la probabilidad de supervivencia de la compañía en un 30 % y provoca una caída media en sus beneficios del 53 % (Smith et al. 2019), lo que demuestra que el rol directivo que desempeñaban esos capitalistas dentro la empresa no resulta fácilmente sustituible (si lo fuera, tras la muerte del propietario, se le habría podido reemplazar rápidamente por otro directivo sin mayores percances para la empresa). Entre las start-ups, la muerte del fundador también reduce de manera muy significativa la probabilidad de

supervivencia y provoca caídas cercanas al 50 % en beneficios e ingresos (Becker y Hvide 2022).

De hecho, si las funciones de superintendencia fueran fácilmente reemplazables por cualquier trabajador medianamente formado, resultaría inconcebible que los accionistas, cuando subcontratan esas labores de superintendencia a un directivo *asalariado*, le abonen remuneraciones tan elevadas como las que se abonan en las economías capitalistas modernas.

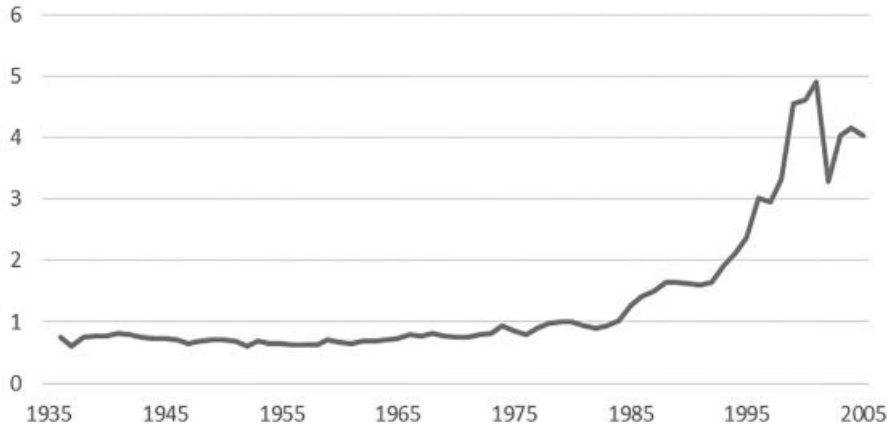
Por ejemplo, en 2014, la remuneración del consejero delegado mediano del S&P 500 superaba los 10 millones de dólares; entre las empresas de mediana capitalización (S&P MidCap 400), se ubicaba en 5,4 millones de dólares; y entre las de menor capitalización (S&P SmallCap 600) alcanzaba casi los 3

millones de dólares (Edmands, Gabaix y Jenter 2017). Es más, la remuneración de los altos directivos asalariados no sólo es elevada,

sino que ha crecido con rapidez durante las últimas décadas: el siguiente gráfico nos muestra la evolución de la remuneración de los tres directivos mejor pagados (a excepción del consejero delegado) entre las 300 mayores empresas de EE.

UU.

Gráfico 3.9. Remuneración de la alta dirección (millones de dólares anuales)



Fuente: Frydman y Saks (2010).

Si las tareas de superintendencia no generaran demasiado valor o si, generándolo, los directivos fueran fácilmente reemplazables a partir de los desempleados presentes en el ejército industrial de reserva (aun cuando fuera necesario proporcionarles formación a algunos de esos desempleados), entonces no observaríamos remuneraciones tan elevadas para estos asalariados: los capitalistas tratarían de explotarlos como al resto de obreros manteniendo su sueldo atado al coste de reposición de su fuerza de trabajo (incluyendo el coste de la formación). Y aun en el caso excepcional de que, durante algunos años, pudiese haber en el mercado una escasez transitoria de directivos que disparara circunstancialmente sus salarios, con el paso del tiempo deberíamos observar cómo esas elevadas remuneraciones

(supuestamente muy superiores al coste de reposición de su fuerza de trabajo) retroceden conforme aumenta la oferta de trabajadores formados para tareas de alta dirección. Pero nada de esto ocurre, de modo que o bien la alta dirección genera mucho valor y no es fácilmente reemplazable o bien la alta dirección —como asalariados— logra controlar las relaciones sociales de producción y distribución a

pesar de carecer de la propiedad de los medios de producción sobre los que ejerce ese control. El primer supuesto daría al traste con la teoría marxista de la explotación (la superintendencia, que puede ser ejercida por el propio capitalista, es susceptible de generar un valor muy superior al coste de reposición de la fuerza de trabajo) y el segundo supuesto daría al traste con la teoría marxista de las clases sociales

(que criticaremos con mayor extensión en el epígrafe 5.5 de este segundo tomo).

En todo caso, aun cuando cupiera argumentar que los directivos asalariados de la empresa son capaces de imponerse sobre los dueños capitalistas y obtener salarios más elevados de los que justifica el valor que son capaces de crear (algo que, por cierto, resulta discutible, porque la evolución de la remuneración de la alta dirección ha ido pareja a la evolución de la capitalización de las empresas [Gabaix y Landier 2008]), desde luego no parece verosímil atribuir *todo* el exceso de remuneración de la alta dirección por encima del coste de reposición de su fuerza de trabajo a su capacidad para controlar a los capitalistas (de hecho, si la alta dirección fuera fácilmente sustituible, esa capacidad de control también se vería muy diluida). Que los directivos asalariados tengan cierto margen para explotar a los capitalistas imponiéndoles sueldos más elevados que el valor que generan no puede significar, para el conjunto de la economía, que ese margen sea tan alto y creciente como para que sus salarios se desconecten absolutamente de los del resto de trabajadores.

Sin embargo, nuestro argumento anterior también abre la puerta a la segunda de las críticas de Marx contra la consideración de la plusvalía como un salario de superintendencia: que cada vez más los capitalistas están externalizando la función de superintendencia a asalariados cualificados (la alta dirección) y que, por tanto, la plusvalía no puede ser una remuneración por una tarea que no desempeñan ellos personalmente.

De entrada, conviene resaltar que la radiografía que presenta Marx sobre las tendencias del capitalismo (creciente separación entre la propiedad y la gestión de las empresas) no es una radiografía históricamente acertada.

Los capitalistas están cada vez más implicados en la marcha de sus empresas y, además, son en términos generales cruciales para su éxito, tal como acabamos de mencionar. Por ejemplo, la mayor porción de los ingresos de quienes en 2014 se ubicaban en el top 0,1 % de la

distribución de la renta en EE. UU. eran ingresos por actividades profesionales en la gestión de su compañía, es decir, ni eran salarios ni rentas pasivas del capital (Smith et al.

2019). La mayoría de los capitalistas ricos de EE. UU., pues, no poseían un pequeño porcentaje accionarial de una empresa gigantesca (o de varias empresas gigantescas, conformando una cartera diversificada de acciones) de la que se limitaban a recibir ingresos pasivos sin influir de ningún modo sobre su administración, sino que, por el contrario, eran propietarios de

empresas pequeñas o medianas, en cuya gestión se implicaban activamente y a cambio de la cual recibían ingresos profesionales. La imagen de un capitalismo crecientemente rentista que subcontrata la gestión de la empresa a un equipo directivo asalariado no encaja con la realidad (puede serlo para las empresas muy grandes, y ni siquiera en todas, mas desde luego no para las pequeñas, medianas y grandes empresas).

Pero es que, además, el razonamiento de Marx también es incorrecto desde un punto de vista teórico: por un lado, si la dirección de una empresa capitalista estuviera totalmente externalizada a un equipo directivo y el capitalista no aportara absolutamente ningún valor en ese campo, aun así el capitalista podría seguir recibiendo plusvalía como contraprestación por el tiempo y por el riesgo vinculados a la inversión de su tiempo de trabajo objetivado en medios de producción (el propio Marx reconoce que es posible que los capitalistas prestamistas tan sólo reciban plusvalía, en forma de interés, por financiar, no por gestionar, el capital productivo del capitalista industrial). Por otro, que un capitalista delegue las funciones de superintendencia a un administrador asalariado no agota todo el trabajo intelectual que puede desempeñar respecto a su capital. Como poco, el capitalista habrá de ejecutar la crucial tarea de *escoger* adecuadamente al equipo directivo a quien le confiará su capital (así como monitorizarlo regularmente para que cumpla eficientemente con su tarea: vigilar al vigilante). Y es que, a diferencia de lo que dice Marx, no es enteramente posible separar las funciones directivas de la propiedad del capital: aun siendo cierto que «un director de orquesta no necesita ser el dueño de los instrumentos de la orquesta ni implicarse como director en pagar los salarios de sus músicos» (C3, 23, 511), el capitalista que sea dueño de los instrumentos igualmente deberá escoger qué músicos son los más apropiados para tocarlos así como el mejor director para coordinarlos (o, aun cuando delegue la selección de músicos en el director, deberá escoger al director más apropiado para desarrollar el proceso de selección de los músicos a

partir de los instrumentos de los que dispone). Si, como hemos visto, los salarios de la alta dirección son tal elevados porque, al menos en parte, el talento empresarial es escaso y no fácilmente reproducible, entonces tomar una mala decisión sobre qué directivo escoger —dentro de un mercado donde escasea el talento genuino y donde muchos directivos tratarán de aparentar unas habilidades empresariales de las que carecen— puede entrañar un coste de oportunidad enormes para un capitalista: si escoge mal,

puede verse arruinado por un directivo deficiente o, al menos, puede ser incapaz de revalorizar su capital al mismo ritmo que el resto de los capitales rivales (y esos capitales rivales pueden tratar de desplazar al primero seleccionando mejor al talento empresarial, esto es, pueden fagocitar al primero merced a la diferencial habilidad de sus directivos). Por tanto, aunque es cierto que la función de superintendencia no tiene por qué ser desempeñada por el capitalista, ser capitalista sí exige desarrollar la labor de selección de inversiones: y en la medida en que ese trabajo intelectual influya sobre la generación de valor por parte de los trabajadores, ese ejercicio deberá ser igualmente remunerado con cargo al valor añadido de la empresa, es decir, en forma de plusvalía.

En suma, el capitalista que transforme los procesos de producción para optimizarlos y volverlos más eficientes contribuye a generar un valor que va mucho más allá de las horas de trabajo simples y concretas que él mismo haya dedicado a transformar esos procesos de producción: y parte de ese incremento en el valor (o, al menos, en la cantidad de valores de uso) es distribuido hacia el capitalista como contraprestación de su trabajo productivo. Impedir que se apropie de la producción que ha contribuido a crear sería tanto como explotarlo.

3.4.6. Las irremplazables funciones del capitalista

Todo proceso productivo requiere que alguien cargue con el tiempo de espera y con la incertidumbre económica. También requiere que alguien lo dirija empresarialmente. No es posible iniciar un proceso de producción de valores de uso (no ya de mercancías, sino de valores de uso en general) sin tiempo de espera, incertidumbre y conocimiento empresarial. Ni siquiera lo es fuera de una sociedad mercantil. Y, por consiguiente, la cuestión a resolver es quién soporta los costes vinculados a esperar, arriesgarse e informarse: porque alguien los tiene que soportar *a cambio de algo*.

En las economías capitalistas, el capitalista es el agente especializado en hacerse cargo del tiempo de espera, de soportar la incertidumbre y

de crear el conocimiento empresarial vinculado a la selección de inversiones.

Es decir, que aquellas personas —sean quienes sean— que desempeñen tales funciones serán capitalistas. Parafraseando a Marx (C1, 13, 450-451), podríamos decir que no es que sólo los capitalistas puedan desempeñar esas funciones especializadas sino que aquellos que desempeñan esas funciones

especializadas reciben el nombre de capitalistas. En otras palabras, si un asalariado ahorra y proporciona financiación a un proceso productivo (por ejemplo, compra acciones de una empresa), entonces esa persona será asalariada con respecto a la empresa para la que trabaje pero será capitalista con respecto a la compañía cuyas acciones haya adquirido (de hecho, recibirá *rentas del capital* de su cartera de acciones por la espera, por el riesgo asumido y por la buena o mala selección de la inversión); asimismo, un trabajador en una start-up que renuncie a parte de su salario a cambio de participaciones en el capital de la compañía también está actuando como un capitalista (como alguien que está financiando la start-up y asumiendo parte de sus riesgos). Los capitalistas no son un estamento cerrado y predeterminado que se arrogue monopolísticamente el privilegio a desarrollar esas funciones necesarias dentro de todo proceso productivo a cambio de percibir una compensación por ellas: cualquier persona dentro de una sociedad capitalista que desarrolle alguna de esas funciones está desarrollando funciones características de un capitalista y recibirá compensación (en forma de plusvalía) de acuerdo de ello. Esta idea cobrará relevancia cuando, en el epígrafe 5.5 de este segundo tomo, critiquemos la teoría marxista de las clases sociales por adscribir a los agentes a una u otra clase social según su relación *estructural* con respecto al control de los medios de producción en lugar de, tal como defenderemos más adelante, según su relación *funcional* dentro del proceso económico: no se es capitalista por lo que se tiene sino por lo que se hace y lo que se hace (o se puede hacer) es en parte independiente de lo que se tiene.

En todo caso, como decíamos, todo proceso productivo dirigido a crear

valores de uso necesita que alguien se haga cargo del tiempo de espera, de la asunción de la incertidumbre y de la creación de información empresarial. Y

si no son los capitalistas quienes se hacen voluntariamente cargo de todo ello, entonces deberá hacerse cargo de ello el resto de la

sociedad… aun en contra de su voluntad. Por ejemplo, Marx reconoce que si la plusvalía se distribuyera íntegramente a los obreros, serían ellos quienes deberían ahorrar y asumir riesgos. Por un lado, Marx nos indica que «fuera del modo de producción capitalista», el tiempo de trabajo necesario para reproducir la fuerza de trabajo se incrementaría en parte porque «una porción de lo que hoy conocemos como plustrabajo pasaría a ser considerado trabajo necesario: en concreto, trabajo necesario para la formación de un fondo social de reserva y acumulación» (C1, 17.4, 667). Es decir, que los obreros

no podrían disponer íntegramente de la plusvalía (del tiempo de trabajo que no se les remunera) porque socialmente sería necesario ahorrarla e invertirla en acumular nuevos medios de producción. Por otro lado, Marx también relata que otra parte de la plusvalía habría que inmovilizarla «como seguro frente a los accidentes» (C3, 48.3, 958), es decir, para hacer frente a los riesgos del proceso de producción social.

De hecho, en uno de sus últimos escritos, la *Crítica al Programa de Gotha* (Marx [1875] 1989), Marx criticó las propuestas económicas de futuro Partido Socialdemócrata Alemán (SPD) por, entre otros motivos, prometer que los trabajadores recibirían el producto íntegro de su trabajo dentro de una sociedad comunista. Pero, según Marx, eso no será así. En una sociedad comunista, «habría que deducir» de la producción agregada distribuible a los trabajadores las siguientes partidas:

Primero: una parte [de la producción agregada debería utilizarse] para reponer los medios de producción consumidos.

Segundo: una parte suplementaria para ampliar la producción.

Tercero: el fondo de reserva o de seguro contra accidentes, trastornos debidos a fenómenos naturales, etc.

Estas deducciones del «fruto íntegro del trabajo» constituyen una necesidad económica, y su magnitud se determinará según los medios y fuerzas existentes, y en parte, por medio del cálculo de probabilidades, pero de ningún modo puede calcularse partiendo de la equidad (Marx [1875] 1989, 84).

No sólo eso, otra parte del producto íntegro del trabajo de los trabajadores habría que destinarla a financiar la burocracia que coordine el proceso de producción (es decir, los burócratas que tomen decisiones empresariales de inversión sobre la administración de

medios de producción), los bienes de consumo colectivos y las transferencias a las personas sin capacidad para trabajar:

Queda la parte restante del producto total destinada a servir de medios de consumo. Pero antes de que esta parte llegue al reparto individual, de ella hay que deducir todavía: *Primero:* los gastos generales de administración, no concernientes a la producción.

Esta parte será, desde el primer momento, considerablemente reducida en comparación con la sociedad actual, e irá disminuyendo a medida que la nueva sociedad se desarrolle.

Segundo: la parte que se destine a satisfacer necesidades colectivas, tales como escuelas, instituciones sanitarias, etc.

Esta parte aumentará considerablemente desde el primer momento, en comparación con la sociedad actual, y seguirá aumentando en la medida en que la nueva sociedad se desarrolle.

Tercero: los fondos de sostenimiento de las personas no capacitadas para el trabajo, etc.; en una palabra, lo que hoy compete a la llamada beneficencia oficial (Marx [1875]

1989, 85).

Sólo después de deducir todas estas partidas del producto de los trabajadores, éstos podrán percibir el equivalente a sus salarios. ¿Y cuál es la función económica de esas partidas que acabamos de nombrar? Pues, entre otras, ahorrar para financiar la inversión, para hacer frente a la incertidumbre y para pagar el salario de los superintendentes. Si esos costes no los asumen los capitalistas, los asumen los trabajadores.

Por consiguiente, cuando Marx señala que los capitalistas obtienen plusvalía dejando de remunerar parte del tiempo de trabajo de los obreros, no está afirmando que, en una sociedad comunista, ese tiempo de trabajo no remunerado vaya a empezar a remunerarse a los trabajadores (al menos no directamente): lo que nos está diciendo es que la plusvalía (o parte de ella) en lugar de ser apropiada por los capitalistas será apropiada en un primer momento por el Estado y con posterioridad por la comuna. O expresado de otro modo, mientras que en el capitalismo los costes vinculados al ahorro, la asunción de la incertidumbre y la creación de información empresarial se *mercantilizan* (los trabajadores que así lo *prefieran* pueden *pagarles* a los capitalistas para que sean ellos quienes se hagan cargo de tales costes), en el comunismo esos costes *se socializan* forzosamente entre

el conjunto de la población (es el conjunto de la sociedad quien lo soporta con cargo a la plusvalía) impidiendo que haya renegociaciones entre partes que mejoren la eficiencia en la distribución de recursos (por ejemplo, que un obrero le pague a otro para que sea él quien asuma su porción social de tales costes), tal como ya explicamos en el epígrafe 2.1.1 de este segundo tomo. O

expresado aun de otro modo, si el comunismo permitiera la negociación entre trabajadores acerca de la compraventa de la porción individualizada de los costes sociales de espera, de asunción de riesgos y de búsqueda de información empresarial, asistiríamos a la emergencia de capitalistas dentro del comunismo (los trabajadores que les cobraran a otros trabajadores por asumir su porción socializada de tales costes serían los nuevos capitalistas).

Supongamos, en este sentido, que un campesino fabrica 100 toneladas

de trigo dentro del comunismo. Esas 100 toneladas de trigo no constituirán su remuneración final dado que, siguiendo a Marx, habrá que reducirlas para: a) reponer sus medios de producción (por ejemplo, supongamos que se destinan 15 toneladas a ello); b) ahorrar para ampliar la disponibilidad de medios de producción (verbigracia, 10 toneladas); c) constituir un fondo frente a contingencias varias (12 toneladas); y d) remunerar a aquellos

gerentes que coordinan su actividad (8 toneladas). En nuestro ejemplo, el trabajador agrario concluiría el año con 55 toneladas de trigo: aun cuando excluyéramos del cálculo la reposición de los medios de producción (por representar capital constante), este agricultor retendría 55 toneladas de 85

expresamente atribuibles a su trabajo, esto es, alrededor del 35 % de su tiempo de trabajo no le sería directamente remunerado. ¿Cabría decir, siguiendo a Marx, que este campesino está siendo explotado por el comunismo o más bien que el comunismo le presta indirectamente unos servicios (acumulación de medios de producción, protección frente a riesgos o superintendencia) por los que el campesino estaría *pagando*? El propio Marx apuesta por la segunda posibilidad: «Aquello que se le arrebata al productor en su condición de individuo particular le beneficia directa o indirectamente en su condición de miembro de la sociedad» (Marx [1875]

1989, 85). Sin embargo, si ese mismo campesino escogiera voluntariamente entregarle esa misma cantidad de plusproducto (equivalente a 30 toneladas de trigo) a un proveedor especializado en

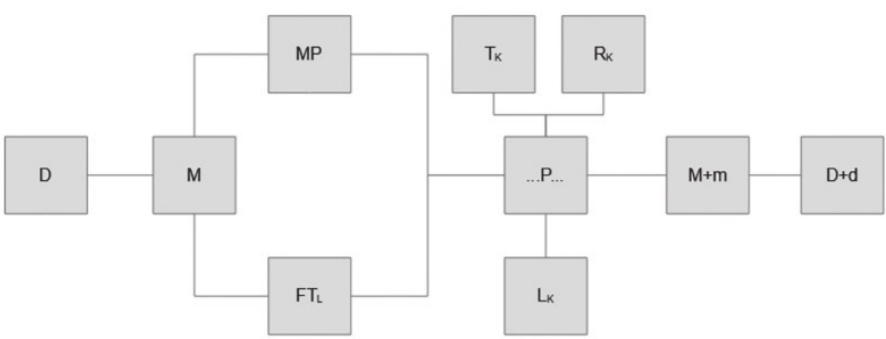
prestar esos mismos beneficios directos o indirectos (un capitalista de los muchos que existen en régimen de competencia dentro del capitalismo), Marx lo calificaría de «explotación».

Si se lo entrega coactivamente al Estado o a la comuna, no.

En suma, las funciones que desempeñan los capitalistas dentro de una

economía capitalista son funciones productivas que alguien ha de desempeñar dentro de cualquier modo de producción imaginable, incluyendo el Estado o la comuna bajo el comunismo. Si esas funciones no las desempeñan los capitalistas, cargando personalmente con tales costes, entonces tendrán que desempeñarlas otros individuos (o el conjunto de la sociedad): pero no es posible prescindir de ellas y de los costes que comportan. Son funciones irremplazables. Por tanto, tiene pleno sentido que, dentro de un modo de producción como el capitalismo en el que cada individuo puede entablar descentralizadamente relaciones económicas con otros individuos, algunos o muchos productores independientes

(trabajadores) deseen externalizar esas costosas funciones en otros agentes especializados que, a cambio de soportar tales costes, también se apropien de sus potenciales beneficios. De hecho, los capitalistas competirán entre sí por rebajar el coste de tales servicios (a saber, el precio que les exigen a los obreros por proporcionarles tales servicios). De ese modo, aquellas personas que prefieran flujos de ingresos inmediatos, constantes, regulares y seguros frente a flujos de ingresos futuros, variables, irregulares e inseguros,



tenderán a delegar las funciones de financiación, asunción de incertidumbre económica y superintendencia a aquellos otros agentes económicos que les cobren un menor precio por hacerse cargo de ellas: los primero serán los obreros y los segundos los capitalistas.

3.4.7. Conclusión

Hemos caracterizado la plusvalía ordinaria (dejamos fuera en este epígrafe la plusvalía extraordinaria que tratamos en el epígrafe 3.3) como la contraprestación por el tiempo y por el riesgo contenido en el tiempo de trabajo objetivado del capitalista o por la el tiempo de trabajo vivo hiperpotenciado que proporciona el capitalista en sus labores empresariales de superintendencia. Por tanto, resulta incorrecto señalar que el capitalista no aporta trabajo productivo al proceso de producción. Podemos reformular la versión extendida de la circulación del capital para explicitar no sólo los medios de producción (MP) o la fuerza de trabajo del obrero (FTL) que participan en el proceso de producción, sino también el tiempo de espera (TK), la asunción de riesgo (RK) y el trabajo informado (LK) que aporta el capitalista al proceso productivo y que son los factores responsables de la emergencia del plusproducto (m) y de la plusvalía (d) de la que se apropia.

Figura 3.8

Es decir, que:

$M = D = MP + FTL$

$T + R + LK = m = d$

En consecuencia, la proposición s es falsa: no es verdad que el capitalista no aporte trabajo, objetivado y vivo, al proceso de producción. La plusvalía puede perfectamente caracterizarse como la contraprestación por el valor añadido que contribuye a crear el capitalista con su aportación laboral productiva.

3.5. El obrero no está forzado a venderle su capacidad laboral al capitalista para poder trabajar socialmente

Aunque todas las otras proposiciones fueran ciertas ($p \wedge q \wedge r \wedge s$), si no se cumpliera la proposición t (el obrero está forzado a venderle su capacidad laboral al capitalista para poder trabajar socialmente), no podría haber explotación, para Marx, dado que el obrero no vendería su fuerza de trabajo y el capitalista no podría apropiarse de su tiempo de trabajo. Recordemos que, para la teoría marxista de la explotación, el trabajador no vende su capacidad laboral por conveniencia, sino por estar forzado a ello (Marx

[1857-1858] 1986, 248; Marx [1862-1863b] 1989, 405).

Pero ¿de qué manera los trabajadores son forzados por el capital a

venderle su fuerza de trabajo? No, desde luego, porque los capitalistas puedan coaccionar físicamente a los trabajadores: el propio Marx reconoce que, en una sociedad capitalista, los trabajadores son formalmente libres y jurídicamente iguales a los capitalistas (C1, 6, 271). El problema reside en que los trabajadores no son materialmente libres: al carecer de medios de producción y de subsistencia, no tiene otra alternativa para trabajar socialmente, dentro de una economía mercantil, que no sea la de vender como mercancía su fuerza de trabajo: el trabajador, por consiguiente, enajena su capacidad laboral y se halla sometido, en una primera instancia, al capital y, en última instancia, al mercado.

No vamos a entrar ahora a analizar si es correcto el concepto de

«libertad» que emplea Marx (que toma como uno de sus requisitos la ausencia de necesidad): exploraremos con más detalle esa cuestión en el epígrafe 7.4 del segundo tomo de este libro. De momento, partiremos de su

concepto de libertad para examinar hasta qué punto es cierto que los obreros, dentro de una sociedad capitalista, carecen de otra opción para trabajar socialmente que no sea la de vender su fuerza de trabajo en el mercado.

En este sentido, Marx distingue dos tipos de subordinación del trabajo ante el capital: la «subsunción formal» y la «subsunción real». En el primer supuesto, el capital sólo domina al obrero porque se ha apropiado de los medios de producción, esto es, porque posee un derecho de propiedad exclusivo sobre los mismos: el capital reproduce el mismo proceso de trabajo que antes de que el capital expropiara socialmente los medios de producción y se limita a explotar al obrero por la vía del alargamiento de la jornada laboral (plusvalía absoluta). En el segundo supuesto, el capital domina al trabajador porque no sólo controla sino que también transforma gran parte del proceso de trabajo preexistente incorporando nuevos medios de producción (sobre todo, maquinaria): pero, al hacerlo, imposibilita la producción autónoma por parte del trabajador aun cuando éste cuente con algunos medios de producción propios (pues esos medios de producción propios no son *suficientes* para desarrollar el nuevo y más sofisticado proceso de trabajo); es decir, el capital reorganiza el proceso de trabajo para incrementar su productividad y, al hacerlo, no sólo incrementa la explotación del obrero reduciendo el peso relativo de los salarios sobre el valor añadido (plusvalía relativa), sino que también acrecienta la separación efectiva entre el obrero y los medios de producción.

La cuestión, por consiguiente, es doble. En primer lugar, ¿aquel obrero que carezca de medios de producción propios dispone de alguna otro opción para trabajar socialmente que no sea vender su fuerza de trabajo al capital?

(subsunción formal). En segundo lugar, si la cantidad mínima de medios de producción necesaria para desarrollar autónomamente el proceso de trabajo es creciente bajo el capitalismo, ¿aquel obrero que no llegue a poseer esa cantidad mínima de medios de producción cuenta con alguna otra opción para trabajar socialmente que no sea vender su fuerza de trabajo al capital?

(subsunción real). En otras palabras, ¿la subsunción formal o la subsunción real son obstáculos insuperables que impiden que el trabajador desarrolle autónomamente el proceso de trabajo (de modo que le vende *forzado* su fuerza de trabajo al capitalista) o no lo son (de modo que le vende su fuerza de trabajo al capitalista porque *le conviene*)?

3.5.1. El obrero frente a la subsunción formal

En una sociedad mercantil, como lo son las economías capitalistas, la única forma predominante de trabajar socialmente es mediante la producción de mercancías y su intercambio a través del mercado. El trabajo de un individuo sólo se vuelve social cuando se intercambia por el trabajo de otros individuos en su forma objetivada de mercancía. Por consiguiente, en una economía mercantil existen dos formas de trabajar socialmente: una, produciendo de manera independiente las mercancías que se intercambian en el mercado; otra, vendiendo la fuerza de trabajo a otro agente económico que esté produciendo mercancías. La cuestión, pues, es si aquellos obreros que carecen de medios de producción y de subsistencia cuentan con alguna opción de devenir productores independientes y de no verse forzados a vender su fuerza de trabajo como forma de cooperar socialmente con otros seres humanos.

Y, de entrada, es necesario constatar que un individuo no puede producir independientemente si carece de medios de producción y de medios de subsistencia: los primeros son necesarios para contar con un objeto y unas herramientas sobre las que ejercer su trabajo, los segundos son necesarios para reponer la fuerza su trabajo. En términos generales, podemos decir que un trabajador no podrá iniciar un proceso productivo de manera independiente si carece de financiación (con la que adquirir o retener la propiedad de medios de producción y subsistencia).

Si Marx se limitara a afirmar que una persona sin financiación no pude iniciar un proceso productivo de manera independiente, entonces estaría en lo cierto. Pero Marx no dice sólo eso, sino que el obrero que en un determinado momento carece de medios de producción y de subsistencia está inherente y persistentemente incapacitado a obtener financiación con la que iniciar un proceso productivo de manera independiente. Y esta segunda parte del razonamiento es radicalmente errónea.

Al respecto, existen dos tipos de financiación: la propia y la ajena. La financiación propia es el ahorro personal, esto es, aquellos medios de producción o de subsistencia que posee un trabajador en régimen de propiedad y sin cargas de deuda. La financiación ajena es el crédito que una persona puede recibir de otra persona que cuenta con financiación propia: si el sujeto A quiere iniciar un proceso productivo independiente pero carece de financiación y el sujeto B posee financiación propia pero no quiere iniciar con ella ningún proceso productivo independiente (porque no desea trabajar o porque desconoce cómo generar valor con su ahorro), entonces el sujeto B

puede prestarle su ahorro al sujeto A para que este último inicie su proceso productivo independiente.

Por consiguiente, el trabajador sin medios de producción propios puede pedir prestada la financiación necesaria para así convertirse en productor independiente e incluso devenir capitalista (si su objetivo es revalorizar el valor de sus medios de producción): en tal caso, si su plan de negocio es exitoso (es decir, si es capaz de vender mercancías con un valor marginal igual o superior al coste de oportunidad de producirlas), entonces podrá amortizar el crédito recibido y, a su vez, obtener rentas del capital (en lugar de rentas salariales) a costa del mismo. El propio Marx reconocía que «el crédito le ofrece al capitalista individual, *o a la persona que pretende devenir capitalista*, un control absoluto sobre el capital y la propiedad de otros y, a través de ello, control sobre el trabajo de otra gente. Es la disposición sobre el capital social, y no tanto sobre su propio capital, lo que le confiere control sobre el trabajo social» (C3, 27, 570) [énfasis añadido];

«incluso cuando *una persona sin medios* obtiene un crédito como industrialista o mercader, se le otorga ese crédito bajo la expectativa de que se comporte como un capitalista, que use el capital prestado para apropiarse del trabajo impagado. Se le da crédito como capitalista potencial» (C3, 36, 735) [énfasis añadido].

Por supuesto, lo anterior no equivale a decir que los mercados

financieros funcionen sin ningún tipo de fricciones o imperfecciones y que, por consiguiente, todo aquel que desee obtener financiación ajena para desarrollar sus propios planes de negocio vaya a ser capaz de lograrla sin dificultades. En la medida en que el prestatario posea más y mejor información sobre su proyecto que el prestamista, existirá una inevitable asimetría de información entre ellos que conducirá al racionamiento crediticio a menos que el prestatario sea capaz de otorgarle al prestamista garantías que cubran un cierto umbral de pérdidas («como no sé si tu proyecto es del todo fiable, no te voy a prestar a menos que ofrezcas garantías contra el riesgo de pérdidas»): en tal caso, el agente económico que desee iniciar un proceso productivo independiente deberá contar normalmente con cierto ahorro propio que sirva de garantía para el prestamista. Es verdad que la presencia de intermediarios financieros entre prestatarios y prestamistas (bancos, fondos, aseguradoras, etc.) minimiza esas asimetrías de información y, por tanto, maximiza el volumen de financiación ajena que puede llegar a lograrse sobre una misma cantidad de

ahorro propio que actúe como garantía, pero en muchos casos seguirán siendo necesarias unas mínimas garantías, lo cual puede limitar la capacidad de obtener financiación ajena para iniciar un proceso productivo de manera independiente.

No obstante, incluso con tales limitaciones, no es posible negar el crucial papel que desempeñan los mercados financieros para lograr que muchos trabajadores que así lo desean puedan iniciar sus propios procesos de producción independientes. De hecho, ni siquiera Marx pretendía negarlo.

Por ejemplo, él mismo admitía que los mercados crediticios estaban contribuyendo ya en su tiempo a la emergencia de las empresas cooperativas (donde los medios de producción eran propiedad de los propios trabajadores) y que esas cooperativas sentaban las bases de la transición hacia un nuevo modo de producción superador del capitalismo que él mismo denominaba modo de producción por asociación (socialismo o comunismo):

Dentro de estas fábricas [cooperativas] desaparece el antagonismo entre el capital y el trabajo, aunque, por el momento, solamente bajo una forma en la que los obreros asociados son sus propios capitalistas, es decir, emplean los medios de producción para valorizar su propio trabajo. Estas fábricas demuestran cómo al llegar a una determinada fase de desarrollo de las fuerzas materiales productivas y de las formas sociales de producción correlativas a ellas, se forma y desarrolla un

nuevo modo de producción desde el seno del antiguo modo de producción. Sin el sistema fabril derivado del régimen capitalista de producción no se hubieran podido desarrollar las fábricas cooperativas.

Tampoco se habrían podido desarrollar sin el sistema crediticio, fruto del mismo régimen de producción. El sistema crediticio, base fundamental para la gradual transformación de las empresas privadas capitalistas en sociedades anónimas capitalistas, constituye también el medio para la extensión paulatina de las empresas cooperativas en una escala más o menos nacional. Las empresas capitalistas por acciones deben ser consideradas, al igual que las fábricas cooperativas, como formas de transición entre el régimen capitalista de producción y el de producción por asociación; la única diferencia es que en un caso el antagonismo aparece abolido negativamente, mientras que en el otro caso aparece abolido en sentido positivo (C3, 27, 571-572).

Es decir, el propio Marx estaba mostrando uno de los posibles caminos

para que los obreros que así lo quisieran iniciaran sus propios procesos de producción independiente (si bien consideraba que eran necesarias otras condiciones adicionales para abandonar definitivamente el sistema de producción capitalista y transitar hacia el comunismo [C3, 36, 743]).

Pero es que, aun cuando un trabajador sea incapaz de acceder a la financiación ajena, puede ahorrar parte de su salario como obrero para así acumular financiación propia (sobre la cual normalmente podrá apalancarse y captar un mayor volumen de financiación ajena) o puede buscar socios que

cuenten con ahorro propio para, entre todos, amasar un capital suficiente como para constituir la empresa.27 Para Marx, empero, esto último no puede suceder de manera sistemática y generalizada dentro de la clase obrera: los trabajadores podrán contar con cierto margen transitorio para ahorrar, pero ese ahorro tenderá a disolverse con el tiempo y no llegará a convertirse en capital. ¿Por qué razón? Pues, en esencia, porque Marx presupone que los salarios de equilibrio se hallan anclados —y no pueden desviarse a largo plazo— del coste de reposición de la fuerza de trabajo: si un trabajador cobra lo mínimo para subsistir socialmente como agente que enajena su capacidad para trabajar, entonces carecerá de margen de ahorro.

Sin embargo, aun adoptando esta visión de que los salarios no pueden

desviarse sostenidamente del coste de reposición de la fuerza de trabajo (y que criticaremos con detalle en el apartado 5.3.2 de este segundo tomo), cabría pensar que existen dos vías por las cuales un obrero —incluso siguiendo las premisas de la teoría del valor de Marx — sí podría llegar a ahorrar. Por un lado, reduciendo su consumo: recordemos que el propio Marx incluía un «elemento histórico y moral» dentro del valor de la fuerza de trabajo, de modo que los trabajadores podrían reducir ciertos gastos sin con ello ver mermada significativamente su capacidad de trabajar (por ejemplo, si el «elemento histórico y moral» supone que, en términos medios, los trabajadores cenan en un restaurante dos veces por semana o se van de vacaciones a la playa una vez al año, un trabajador que desee ahorrar podría suspender tales cenas o vacaciones para no consumir la totalidad de su salario); por otro, alargando voluntariamente su jornada laboral (por ejemplo, buscando un segundo empleo o haciendo horas extra): es decir, cobrando un salario superior al que necesita para reponer su fuerza de trabajo. Por supuesto, también cabría combinar ambas vías para maximizar la capacidad de ahorro.

Marx era consciente de que los obreros contaban con esa holgura financiera y reconocía que *prima facie* poseían cierta capacidad para ahorrar a través de esa doble vía: «apretándose el cinturón» y privándose «del descanso en mayor grado aún», esto es, ahorrando y entrando en segundos trabajos o haciendo horas extra (Marx [1857-1858] 1986, 214). O por expresarlo en los sintéticos términos que emplea Marx: «abstinencia» y

«laboriosidad». Sin embargo, a su entender, esta doble estrategia de abstinencia y laboriosidad no sólo degradaría al trabajador a la condición de un ser que «sólo pretende subsistir […] [satisfaciendo] las mínimas

necesidades animales» (Marx [1857-1858] 1986, 215) sino que además sería una estrategia condenada al fracaso si la ejercieran todos —o una mayoría de

— los trabajadores a la vez: «Al fijar como su objetivo la riqueza, en lugar del valor de uso, el obrero no sólo no lograría riqueza alguna, sino que en el negocio perdería además el valor de uso» (Marx [1857-1858] 1986, 215).

Por un lado, si todos los trabajadores incrementan su ahorro

(abstinencia), estarán mandándoles a los capitalistas la señal de que el coste de reposición de su fuerza de trabajo es menor que aquel que les

están pagando, esto es, que los capitalistas pueden bajarles los salarios sin que ello impacte negativamente en su capacidad de trabajar, aumentando con ello la plusvalía relativa: «Si todos ahorran, se producirá una reducción general del salario hasta el nivel correspondiente, ya que el ahorro general mostrará al capitalista que en general el salario está muy alto, que los obreros reciben por su mercancía, por la capacidad [del capitalista] de disponer sobre su trabajo, más que su equivalente» (Marx [1857-1858] 1986, 216). Por otro, si todos los trabajadores se vuelven más diligentes y suministran más fuerza de trabajo, entonces los capitalistas tenderán a alargar a su costa el tiempo de plustrabajo, aumentando con ello la plusvalía absoluta de los capitalistas (es decir, si los obreros incrementan su jornada laboral de 8 a 10, los capitalistas les bajarán el salario por hora para que perciban el mismo sueldo por 10

horas de jornada que antes por 8): «Si todos o la mayoría trabajan con la máxima diligencia […] no aumentan el valor de su mercancía [de la fuerza de trabajo], sino solamente su cantidad y por tanto las exigencias que les plantearán [los capitalistas] por su valor de uso» (Marx [1857-1858] 1986, 215-216).

Cabría, además, mencionar una tercera causa que podría permitir a los

trabajadores ahorrar pero que, según Marx, también está abocada al fracaso: aprovechar aquellos momentos del ciclo económico —las bonanzas— en los que los salarios suelen ubicarse transitoriamente por encima del coste de reposición de la fuerza de trabajo para ahorrar durante ellos sin sacrificios adicionales en forma de abstinencia o diligencia. Pero, como decimos, esta estrategia también estaría condenada al fracaso, dado que, durante los períodos de crisis económica en los que los salarios se ven recortados por debajo del coste de reposición de la fuerza de trabajo, los obreros se verían forzados a echar mano de ese excedente de ahorro: «Durante el período de buenos negocios, los obreros deben ahorrar lo suficiente como para poder vivir más o menos en el mal período, soportando la rebaja de los salarios»

(Marx [1857-1858] 1986, 216). Dicho de otro modo, el salario medio a lo largo del ciclo económico seguiría atado al coste de reposición de la fuerza de trabajo.

Como ya indicamos más arriba, todas estas objeciones de Marx contra

la capacidad sostenida de ahorro de los trabajadores pueden resumirse diciendo que, a su juicio, el conjunto de los salarios no pueden

desviarse a largo plazo del coste de reposición de la fuerza de trabajo. Ahora bien, aun cuando aceptáramos esa premisa, las objeciones de Marx parecen objeciones ad hoc para rechazar reconocer que los trabajadores sí poseen capacidad de ahorro: a la postre, Marx está *subjetivizando* las relaciones sociales de producción entre capital y trabajo. Si los trabajadores *desean* ahorrar más absteniéndose de consumir, los salarios bajarán; si los trabajadores *desean* ahorrar más prolongando su jornada laboral, el tiempo de plustrabajo aumentará. Es decir, que son las *preferencias* de los trabajadores sobre su ahorro deseado las que en gran medida determinan sus salarios y sus condiciones laborales. Pero ¿resulta este análisis reversible? A saber, y siguiendo el razonamiento de Marx, ¿podríamos concluir que «si los trabajadores desean ahorrar menos incrementando su consumo incluso echando mano de deuda, los salarios subirán; y si los trabajadores desean ahorrar menos reduciendo su jornada laboral, el tiempo de plustrabajo se reducirá»? Imaginemos que los trabajadores inicialmente reducen su consumo o incrementan su jornada laboral y, como consecuencia de ello, sufren una rebaja salarial y un incremento del tiempo de plustrabajo: si con posterioridad se arrepienten y regresan en masa a sus costumbres previas de ahorro, ¿volveríamos a la casilla de salida o la situación laboral quedaría entonces consolidada al margen de las preferencias de los trabajadores? No queda claro por qué la clase obrera puede resistirse a que bajen los salarios cuando los consumen por entero y en cambio no pueden resistirse a ello cuando decide ahorrar una parte.

En el fondo, con estos razonamientos ad hoc para negar la capacidad de ahorro de la clase trabajadora, Marx está echando por tierra su propia teoría de la determinación del salario y de la jornada laboral. Por un lado, recordemos que, para Marx, el valor de la fuerza de trabajo está formado por dos elementos: uno fisiológico (las mercancías imprescindibles para que el trabajador pueda sobrevivir y seguir trabajando) y otro histórico, social o moral que depende de lo que en cada sociedad se entienda por «modo de vida tradicional» (Marx [1865] 1985, 145). Pues bien, de acuerdo con Marx,

el componente fisiológico es el límite mínimo al que pueden reducirse los salarios, pero en cambio el componente histórico, social o moral depende de la lucha de clases:

El beneficio máximo se halla limitado por el mínimo físico del salario y por el máximo físico de la jornada de trabajo. Es evidente que, entre los dos límites extremos de esta tasa máxima de ganancia, cabe una escala inmensa de variantes. Su determinación efectiva se dirime exclusivamente por la lucha incesante entre el capital y el trabajo; el

capitalista pugna constantemente por reducir los salarios a su mínimo físico y por prolongar la jornada de trabajo hasta su máximo físico, mientras que el obrero presiona constantemente en el sentido contrario. El asunto se revuelve, pues, según las fuerzas respectivas de los contendientes (Marx [1865] 1985, 146).

A su vez, la duración de la jornada laboral también es, para Marx, el resultado de la lucha histórica de clases entre capital y trabajo:

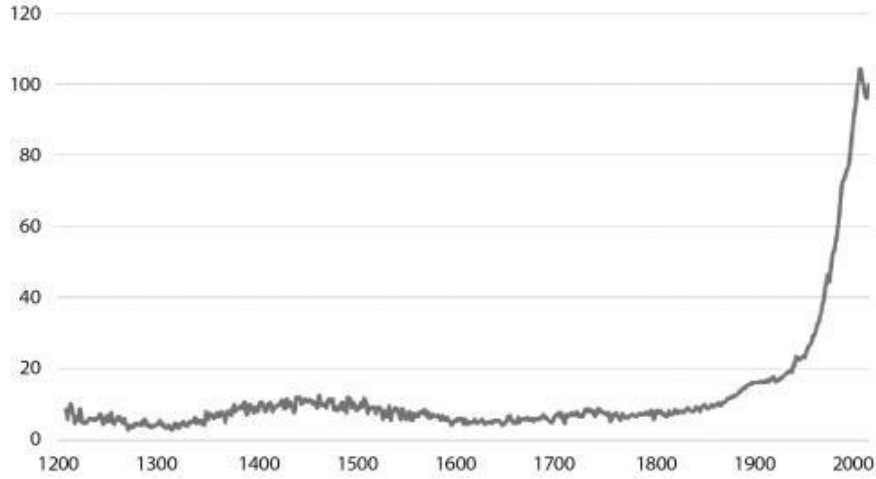
El capitalista defiende sus derechos como comprador cuando intenta prolongar la jornada laboral tanto como sea posible, incluso sacando dos jornadas laborales de una sola […].

A su vez, el trabajador reafirma su derecho como vendedor cuando desea reducir la jornada laboral a una duración normal. Existe una antinomia, un conflicto entre dos derechos, rubricados ambos de manera uniforme por la ley del intercambio mercantil.

Entre iguales derechos, decide la fuerza. De ahí que, a lo largo de la historia de la producción capitalista, la regulación de la jornada laboral se presenta como una lucha por los límites de esa jornada: una lucha entre el colectivo del capital —la clase capitalista—

y el colectivo del trabajo —la clase trabajadora— (C1, 10.1, 344).

Por consiguiente, el capitalista, para Marx, no cuenta con absoluta arbitrariedad para determinar ni los salarios ni la jornada laboral. Los trabajadores, a través de la lucha obrera, pueden conseguir reducir la jornada laboral por debajo del máximo físico y pueden conseguir elevar el salario por encima del mínimo físico. Y si consiguen imponer, mediante su poder de negociación relativo, una jornada por debajo de la máxima o un salario por encima del mínimo y, sobre esas bases impuestas por la lucha obrera, los trabajadores practican la abstinencia o la laboriosidad, entonces la propia teoría de Marx conduce necesariamente a la posibilidad de que los trabajadores sí cuenten en agregado con margen financiero para ahorrar incluso cuando los salarios se hallen anclados al coste de reposición de la fuerza de trabajo (puesto que en ese coste de reposición cabe incluir gastos adicionales a la mera subsistencia física). En cierto modo, si el conjunto de los trabajadores desarrollan hábitos frugales, ese «gasto» en ahorro cabría incluirlo dentro del componente social, histórico, moral o tradicional de los salarios: resulta, pues, del todo improcedente que Marx niegue que su teoría



del valor es incompatible con una capacidad de ahorro estructural entre el conjunto de los trabajadores.

Pero es que, además, su teoría del valor con respecto a los salarios es incorrecta: tal como expondremos en el epígrafe 5.3.2 de este segundo tomo, los salarios sí pueden ubicarse sostenidamente por encima del coste de reposición de la fuerza de trabajo. O, como poco, los salarios sí pueden aumentar sostenidamente dentro del capitalismo incrementando

simultáneamente la capacidad de ahorro de los trabajadores. Ésta no debería ser una proposición controvertida aun sin ofrecer mayores argumentos: basta con analizar la evolución histórica que han seguido los salarios bajo el capitalismo. Por ejemplo, en el siguiente gráfico observamos la evolución del salario real en Londres desde principios del siglo XIII hasta finales del siglo XX: y es sencillo comprobar que, desde mediados del siglo XIX, se experimenta una mejoría continua de los salarios *reales* que lleva a multiplicar por *diez* su nivel con respecto al prevaleciente en la época de Marx.

Gráfico 3.10. Salario real en Reino Unido (2015 = 100)

Fuente: Banco de Inglaterra (2016).

Abrir la puerta a que los trabajadores puedan ahorrar supone un golpe

(cuasi) mortal contra la teoría de la explotación de Marx: si el conjunto de los trabajadores cuentan con margen financiero para ahorrar, entonces también cuentan con margen para adquirir medios de producción y, en consecuencia, no cabe afirmar que la subsunción formal los fuerce a vender

su fuerza de trabajo. Tal como reconoce el marxista Michael Heinrich ([2004] 2012, 95):

Si los trabajadores recibieran considerablemente más valor que el de los medios de subsistencia que han de comprar en el mercado, entonces a largo plazo no carecerían de propiedades y, por tanto, se liberarían, aunque fuera parcialmente, de la obligación de vender su fuerza de trabajo.

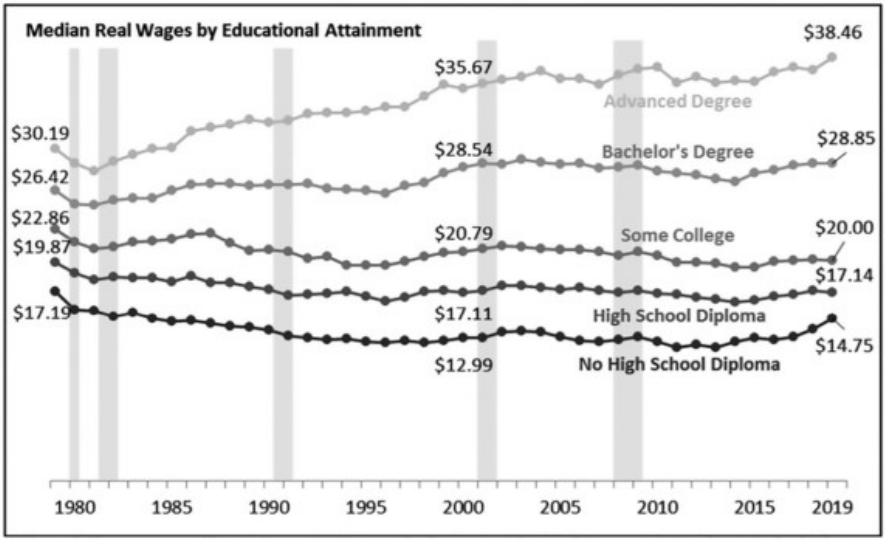
En este mismo sentido, el propio Marx llega a afirmar que, en las etapas más avanzadas del capitalismo, la mayor parte del ahorro que invierten los capitalistas procede del ahorro de la clase trabajadora (canalizado a través del sistema financiero) (C3, 32, 640), lo que entra en contradicción con sus otras afirmaciones de que el conjunto de los trabajadores carece de capacidad sostenida de ahorro. Pero si admitimos esto último —que los trabajadores cuentan con ahorro suficiente como para financiar a los capitalistas a través del sistema financiero—, entonces ese mismo ahorro proletario podría ser empleado para emanciparse de los capitalistas: bastaría con que, en lugar de prestárselo a los capitalistas, los obreros lo dediquen a adquirir para sí mismos los medios de producción necesarios para iniciar por su cuenta un proceso productivo independiente (incluyendo, claro, su organización en forma de cooperativas obreras).

Esto debería ser, además, especialmente cierto con respecto a una tipología particular de trabajadores: los trabajadores más cualificados, que son quienes, incluso desde 1980 (no digamos ya desde el siglo XIX), han visto aumentar de un modo más intenso su salario real mediano por hora trabajada en economías como la estadounidense.

Si un trabajador cualificado no sólo ha visto crecer su propio salario de manera considerable a lo largo de los años, sino que incluso ese salario es muy superior al salario equivalente de los trabajadores no cualificados (trabajadores no cualificados que son capaces de reproducir socialmente su fuerza de trabajo con un salario mucho más bajo), ¿por qué descartar que los trabajadores cualificados cuentan con una capacidad de ahorro creciente que les permitiría devenir capitalistas (bastaría con que fueran austeros y vivieran con un nivel de gastos propio de los trabajadores no cualificados)?

La única razón que podría alegarse al respecto es que el coste de la formación de los trabajadores cualificados se haya elevado en la misma proporción que sus salarios, de modo que el incremento de éstos sea absorbido por aquellos. Sin embargo, el sobresueldo promedio que recibe un trabajador cualificado en relación con el

salario promedio de la economía



cubre sobradamente el coste de los estudios universitarios, hasta el punto de proporcionar una tasa de rentabilidad media anual del 14 %: una rentabilidad media anual muy cercana a su máximo histórico del 16 % (Abel y Deitz 2019).

Gráfico 3.11

Fuente: Donovan y Bradley (2020). © Congressional Research Service.

No sólo eso, los trabajadores altamente cualificados, como pueden serlo los que componen la alta dirección (pero no sólo ellos), directamente cobran una parte de su salario en acciones (o en opciones sobre acciones) de la empresa en la que trabajan: esto es, que capitalizan directamente en forma de ahorro una porción de su salario. En EE. UU., por ejemplo, entre el 55 % y 60 % de la remuneración de los principales directivos de las compañías del S&P500 se paga en acciones o en opciones sobre acciones; y en el caso del S&P MidCap 400 se ubica entre el 48 % y el 54 % (Edmands, Gabaix y Jenter 2017).

De hecho, lo que parece haber ocurrido durante las últimas décadas dentro de economías como la estadounidense es que los trabajadores altamente cualificados y por tanto altamente remunerados han ahorrado (o han sido remunerados directamente con acciones) y se han convertido en

capitalistas: en EE. UU., ha crecido el porcentaje de personas que se

hallan simultáneamente en el top 10 % de mayores perceptores de rentas del capital y en el top 10 % de mayores perceptores de rentas salariales. Es decir, que quienes cobran mayores salarios (y por salarios nos referimos a rentas salariales, no a ingresos profesionales) también son quienes perciben mayores rentas del capital. El economista Branko Milanović (2019, 34-35) incluso ha acuñado un neologismo para describir esa progresiva tendencia del capitalismo en la que un mismo individuo percibe altas rentas salariales y altas rentas del capital: homoploutia.

En particular, aproximadamente el 30 % de las personas «acaudaladas»

en términos de rentas del capital también son «acaudaladas» en términos de rentas salariales (Berman y Milanović 2020). De acuerdo con Milanović, existe una fuerte correlación entre la homoploutia y la desigualdad de ingresos salariales, de modo que, cuanto más aumentan los salarios más altos, más se incrementa el porcentaje de trabajadores que están en lo más alto de la distribución de rentas del capital. Esa fuerte correlación sólo puede deberse a dos factores: o bien los trabajadores muy bien pagados (los que poseen mayor formación) ahorran parte de su salario y devienen perceptores de rentas del capital (capitalistas); o bien los capitalistas se sienten atraídos por los altos salarios del mercado laboral y deciden empezar a vender su fuerza de trabajo en el mercado al tiempo que siguen percibiendo rentas del capital. En el primer caso, serían los obreros quienes devendrían capitalistas; en el segundo caso, serían los capitalistas quienes se volverían asalariados por las excelentes condiciones laborales que existen en algunos tramos del mercado de trabajo, de modo que aquellos asalariados (sin propiedades) que vendan su fuerza de trabajo en esos mismos tramos del mercado también disfrutarán de unas excelentes condiciones laborales y, por tanto, de una enorme capacidad de ahorro para devenir capitalistas.

Sea como fuere, tanto trabajadores cualificados como trabajadores no cualificados han ido patrimonializándose desde finales del siglo XIX, algo que resultaría imposible si los trabajadores carecieran de capacidad de ahorro. En este sentido, por ejemplo, el economista Thomas Piketty es muy claro al señalar que el gran hito patrimonial del siglo XX fue el ascenso de una clase media propietaria: «Que no se equivoque nadie: el crecimiento de una auténtica “clase media patrimonial (o propietaria)” fue la principal transformación estructural de la distribución de la riqueza en los países desarrollados a lo largo del siglo XX» (Piketty 2014, 260).

No en vano, a lo largo del siglo XIX, el 10 % de la población de Reino Unido —país donde Marx escribió *El capital*— concentraba el 90 % de la riqueza (Alvaredo, Atkinson y Morelli 2018). Y, acaso por ello, Marx y Engels profetizaron que dentro del capitalismo sólo el 10 % de la población podía acumular propiedades, mientras que el otro 90 % estaba excluido de la posibilidad de contar con un patrimonio sustancial:

¡Estáis horrorizados porque queremos abolir la propiedad privada! Pero en vuestra sociedad *la propiedad privada está abolida para las nueve décimas partes de sus miembros*. Precisamente porque no existe para esas nueve décimas partes existe para vosotros. Nos reprocháis, pues, el querer abolir una forma de propiedad que no puede existir sino con la condición de privar de toda propiedad a la inmensa mayoría de la sociedad (Marx y Engels [1848] 1976, 500) [énfasis añadido].

A su juicio, «al verse desposeído de las condiciones de producción, […]

el trabajador también pierde la función de acumular y toda contribución que haga a [incrementar] la riqueza [social] la hará en la forma de ingresos de otras personas [los capitalistas] que deberán ser "ahorrados" por esa gente

[…] para desarrollar la función de capital» (Marx [1862-1863] 1991, 339).

Es decir, que la clase obrera le trasvasa, plusvalía mediante, su capacidad de ahorro y de acumulación de capital a la clase capitalista.

Pero su profecía no se cumplió. Desde finales del siglo XIX, la concentración de la riqueza en Reino Unido no ha aumentado, ni siquiera se ha mantenido, sino que se ha reducido de manera muy apreciable. El 10 %

más rico de la sociedad, por ejemplo, ha pasado de poseer más del 90 % de la riqueza total al 50 %;28 y, en contrapartida, el otro 90 % de la sociedad ha pasado de poseer el 10 % de todo el patrimonio neto de la economía a poseer el 50 %. Es decir, que cuando Marx y Engels escribieron el *Manifiesto Comunista* (1848) sí era cierto que el 10 % de la sociedad concentraba prácticamente toda la propiedad (no sólo la de los medios de producción, sino toda ella), pero desde entonces ese fenómeno se ha debilitado, no se ha reforzado. Lo que nuevamente pone de relieve que Marx se equivocó cuando señaló que «lo máximo

que puede lograr [un trabajador individual] con su frugalidad es soportar el ajuste de los precios […] es decir, distribuir sus gastos más adecuadamente [a lo largo del tiempo], *pero no adquirir riqueza*»

(Marx [1857-1858] 1986, 216) [énfasis añadido]. Lo cierto es que ese 90 %

de la población inglesa (en realidad, de manera muy especial quienes se ubican entre los percentiles 50 a 90) sí han conseguido gestar sostenidamente un patrimonio personal que, en conjunto, equivale al 50 %

de la riqueza de Reino Unido (no necesariamente al 50 % de todo el capital productivo, pues en el cómputo de riqueza nacional también se incluye la vivienda, tanto ahora como en el siglo XIX).

A día de hoy, pues, la «clase media» (definiendo clases sociales de manera distinta a como las define Marx: en este caso, las familias comprendidas entre el percentil 50 y el percentil 90 de la distribución de la riqueza) en muchos países occidentales posee al menos entre el 25 % y el 35

% de toda la riqueza nacional (Piketty 2014, 248). Así, por ejemplo, en 2020

en España, el 74 % de las familias españolas eran propietarias de una vivienda principal y el 45 % de las familias poseían una segunda propiedad con un valor mediano de 93.500 euros. El patrimonio mediano (que no medio) de las familias españolas se ubicaba en 160.700 euros.

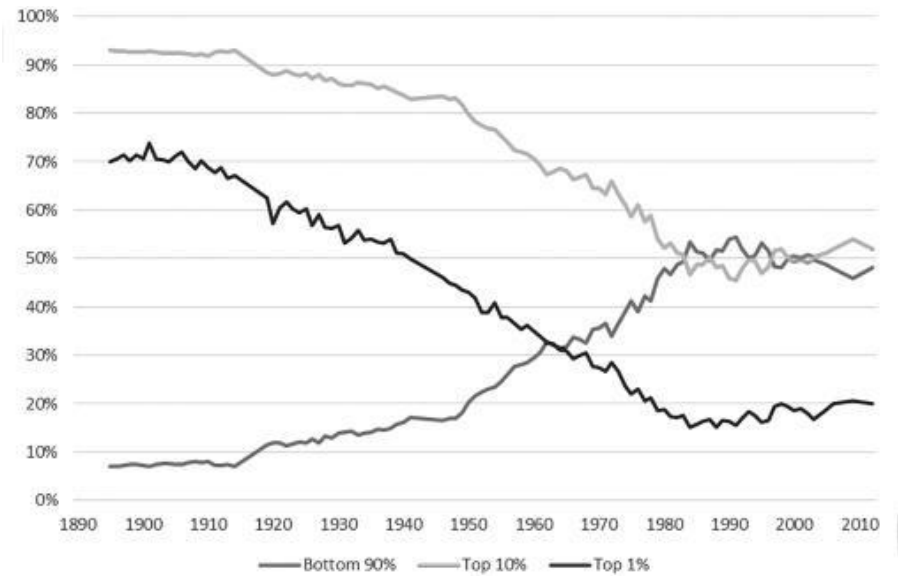
Los datos anteriores representan el valor monetario de los activos en propiedad de las familias sin tener en cuenta sus deudas (por ejemplo, la hipoteca), es decir, no representa su patrimonio *neto*. Pero los pasivos de las familias equivalían al 11,4 % del valor monetario de sus activos y el valor mediano de la deuda era de alrededor de 35.000 euros, de modo que el patrimonio *neto* mediano de las familias españolas superaba los 125.000

euros (Banco de España 2022).

Dicho de otro modo, Marx y Engels no sólo se equivocaron al sentenciar que el sistema capitalista requiere que el 90 % de la población carezca de patrimonio, sino que la presencia de ese patrimonio pone de manifiesto que sí existe capacidad de ahorro en buena parte de la clase trabajadora: y esa capacidad de ahorro podría

canalizarse, si así lo desearan, a financiar un proyecto de producción independiente (o al menos a proporcionar las garantías necesarias con las que obtener financiación ajena para sufragar ese proyecto productivo independiente).

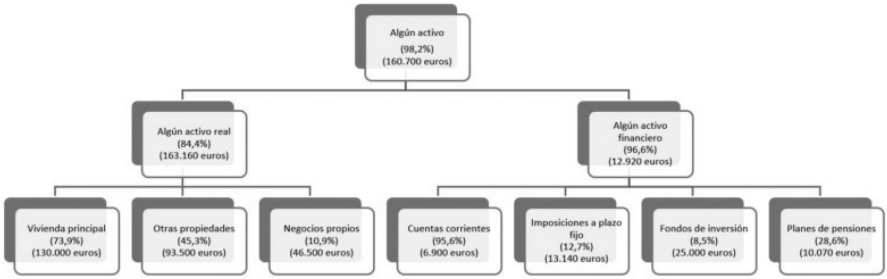
Gráfico 3.12



Fuente: Alvaredo, Atkinson y Morelli (2018).

Si no lo hacen, si las clases medias de cualquier país desarrollado no usan su capacidad de financiación para emanciparse del capital e iniciar sus propios proyectos de producción independientes, es porque *prefieren* utilizar su capacidad de financiación para otros propósitos distintos (como adquirir una vivienda o una segunda propiedad inmobiliaria). ¿Y por qué lo prefieren? Pues o porque no quieren arriesgar su ahorro en procesos productivos inciertos o porque no quieren desarrollar (o no se consideran capaces de desarrollar) las tareas empresariales de superintendencia vinculadas a la inversión empresarial de ese capital: es decir, que no todas las familias quieren devenir capitalistas asumiendo todos los costes (tiempo, incertidumbre e información) que implica ser capitalista.

Figura 3.9



Fuente: Banco de España (2022).

Y esto último es algo que parece que Marx no tuvo o no quiso tener en

cuenta. Por ejemplo, Marx le reprochó a Bastiat que los obreros sólo eran obreros porque carecían de medios de producción y de subsistencia, no por elección propia: a saber, si los obreros contaran con medios de producción y de subsistencia en suficiente cantidad como para desarrollar por sí solos el proceso de producción, no venderían su fuerza de trabajo a los capitalistas: No se le ocurre a Bastiat, por supuesto, que estas condiciones [que los trabajadores no puedan esperar a completar y vender el fruto de su trabajo] sean en sí mismas las condiciones que explican la economía salarial. Si los trabajadores también fueran capitalistas, no se relacionarían con los capitalistas como trabajadores asalariados, sino como capitalistas que trabajan (Marx [1857-1858] 1986, 248).

Pero, en verdad, ya hemos visto que muchos obreros sí cuentan con importantes volúmenes de ahorro personal y si no los invierten en procesos de producción capitalistas es porque *prefieren* no hacerlo. Es más, aunque un obrero invierta sus ahorros en procesos de producción capitalista, no tendría por qué hacerlo dentro del proceso de producción al que él está vendiendo su fuerza de trabajo. Es decir, un trabajador no tiene por qué querer invertir sus ahorros en la empresa en la que trabaja. Un profesor de Economía no tiene por qué querer ser accionista de la universidad privada en la que imparte clases: acaso prefiera ser accionista de una compañía automovilística aunque no desee trabajar en ella. Por ello, aunque un trabajador tenga ahorros suficientes como para financiar, o cofinanciar, la adquisición de los medios de producción que él emplea en desarrollar su proceso de trabajo, no tiene

por qué querer invertir su ahorro en su propio proceso de trabajo (quizá porque lo considere muy arriesgado o porque no comprenda bien el modelo de negocio de la empresa en la que trabaja). Y si una persona posee ahorro pero con ese ahorro no financia los medios de producción con los que trabaja sino los medios de producción con los que trabajan los trabajadores de otras compañías, entonces esa persona será un obrero en la empresa donde trabaje (cediéndole la plusvalía que «genera» al capitalista que lo contrata) y, en cambio, será un capitalista en la empresa que esté financiando con su ahorro (cobrando parte de la plusvalía que se genere dentro de esa compañía).

En definitiva, los obreros cuentan, dentro del capitalismo, con una clara alternativa para trabajar socialmente: iniciar un proceso de producción independiente. Para ello, necesitarán conseguir financiación, ya sea mediante el endeudamiento (fondos ajenos) o

mediante el ahorro (fondos propios). Si el endeudamiento no fuera posible en ausencia absoluta de fondos propios, entonces el trabajador sí debería vender transitoriamente su fuerza de trabajo hasta alcanzar suficientes fondos propios o bien para endeudarse o bien para financiar su proceso productivo independiente por sí solo. Pero en todo caso no tendría por qué venderla de un modo persistente: dicho de otro modo, aquellos obreros que, teniendo capacidad de ahorro o capacidad de endeudamiento, *prefieren* seguir siendo asalariados antes que productores independientes es porque *prefieren* no ahorrar o no arriesgar su ahorro en una inversión incierta en la que deban además trabajar intelectualmente en confeccionar un plan de negocios que mantenga la productividad del trabajo continuamente al nivel o por encima de la de los competidores.

Repetimos: aquellos obreros que, pudiendo ahorrar o endeudarse, prefieren seguir siendo asalariados es porque prefieren vender su fuerza de trabajo en lugar de ejecutar todas aquellas acciones que dentro del capitalismo desempeñan los capitalistas y que son necesarias para que un proceso productivo sea viable: es decir, esperar, soportar la incertidumbre económica e informarse continuamente sobre la situación del mercado. De un modo similar, cuando una persona compra una vivienda ya construida (más cara) en lugar de comprarla sobre plano (más barata), no está siendo explotada por el promotor inmobiliario: simplemente *prefiere* pagar una prima en el precio del inmueble para disponer de él inmediatamente en lugar de que esperar a su construcción futura; asimismo, cuando una persona contrata un seguro contra incendios (pago periódico a cambio de protección) en lugar de exponerse sin cobertura a tal contingencia (ausencia de pago y

ausencia de protección), no está siendo explotada por la institución del seguro: simplemente *prefiere* pagar una prima para cubrirse frente al riesgo del incendio en lugar de exponerse a él sin ningún tipo de protección; y, finalmente, cuando una persona contrata a un asesor fiscal o a un arquitecto (a quienes hay que pagar una determinada suma por su trabajo informado) o a un intermediario inmobiliario o a un representante comercial (quienes suelen cobrar una comisión sobre el valor de la transacción que posibilitan) en lugar de elaborar por sí solo su declaración tributaria, o en lugar de diseñar él mismo los planos de su hogar, o en lugar de buscar por sí mismo el inmueble adecuado a adquirir, o en lugar de investigar y negociar por sí cuenta con sus clientes potenciales (pero evitando pagarles nada a todos ellos al no recibir su servicio informado), esa persona no está siendo explotada por el asesor, o el arquitecto, o la agencia inmobiliaria o el representante comercial: simplemente *prefiere* pagar una prima por

acceder y beneficiarse de la información especializada que posee cada uno de ellos en lugar de tomar decisiones desinformadas o en lugar de tener que esforzarse enormemente por aprehender por su cuenta esa información. Las personas tejemos continuamente relaciones económicas con otras personas para intercambiar tiempo, riesgo e información: y ésa es la relación económica que en última instancia se establece entre trabajadores y capitalistas. El primero le compra tiempo, certidumbre e información al segundo y le paga un precio por esa compra: ese precio es lo que Marx denomina plusvalía.

Sin embargo, también cabría una explicación alternativa a por qué aquellos trabajadores con capacidad de ahorro o con capacidad de endeudamiento sigan siendo asalariados en lugar de iniciar su propio proceso productivo independiente: que, en la actual etapa de desarrollo del sistema capitalista, un productor independiente con un capital de tamaño modesto no cuente absolutamente con ninguna opción de competir contra las grandes corporaciones capitalistas. ¿De qué sirve montar una empresa con 100.000 o 200.000 euros de capital inicial si con ese importe es imposible competir con empresas que cuentan con un capital de 100.000 o 200.000 millones de euros? En otras palabras, acaso la subsunción formal no impida al obrero convertirse en productor independiente o capitalista, pero la subsunción real sí podría hacerlo. Si en el capitalismo los capitales se van centralizando y los sectores se van monopolizando y oligopolizando, entonces de poco sirve contar con un cierto capital con el que iniciar un negocio propio si ese

negocio propio no podrá entrar a competir en los sectores industriales ya copados por los grandes capitales.

3.5.2. El obrero frente a la subsunción real

Marx pensaba no sólo que era necesario un capital mínimo para poder actuar como capitalista, sino que ese capital mínimo iba incrementándose con el paso del tiempo (C1, 11, 422-424). Así, la creciente concentración y centralización del capital en forma de grandes industrias muy intensivas en maquinaria, algo propio del capitalismo avanzado, impedía en la práctica que un ahorrador particular pudiera crear una pequeña empresa y competir con las grandes: en la medida en que el monto de la inversión inicial para crear una empresa *competitiva* se vuelve cada vez más alto, el productor independiente individual que, con enormes sacrificios, consiga ahorrar una pequeña cantidad de dinero *tampoco* será capaz de iniciar autónomamente su propio proceso de producción o, aun cuando lograra iniciarlo, se vería rápidamente abocado a la bancarrota

por la feroz competencia de los grandes capitales (C3, 15.4, 371). Pero, nuevamente, este argumento es equivocado por tres razones.

Primero, no es verdad que el capital tienda a concentrarse de manera ilimitada en unas pocas empresas. Todo capital productivo, sea cual sea su tamaño, ha de resolver dos problemas fundamentales para transformarse en capital mercantil de manera eficiente: el problema de la información y el problema de los incentivos. El primero supone responder a las preguntas de qué, cuánto y cómo producir: es decir, por un lado, seleccionar qué objetos reproducibles son valores de uso prioritarios para otras personas y en qué cantidad lo son; por otro, seleccionar la combinación de medios de producción y de fuerza de trabajo que sea óptima para fabricar esos valores de uso minimizando las horas de trabajo, esto es, minimizando su valor para así maximizar beneficios. El segundo problema supone instituir los incentivos adecuados para que los agentes económicos resuelvan el problema de la información y actúen conforme a la solución óptima así hallada: es decir, que los agentes económicos se dediquen a producir aquello que hayan descubierto que maximiza la utilidad de los compradores y que, además, lo produzcan del modo en que hayan descubierto que minimiza el coste de oportunidad.

La resolución de estos dos problemas no es automática: el problema de información requiere de la generación de nuevo conocimiento, lo que a su vez requiere, incluso dentro del marco teórico marxista, dedicar horas de trabajo a ello; el problema de incentivos requiere que cada individuo desarrolle plenamente, y al menor coste posible, aquellos comportamientos que solventan eficientemente el problema de información, esto es, aun cuando halláramos la solución óptima al problema de información, ésta sería inútil si no pudiese ser ejecutada por falta de incentivos para ello.

La adecuada resolución de los problemas de información y de

incentivos depende de múltiples factores pero, entre ellos, depende del tipo de estructuras organizativas dentro de las cuales cooperan los individuos para justamente solventar esos problemas de información y de incentivos: es decir, del tipo de empresa (qué tipo de relaciones de producción existen entre los distintos individuos dentro de una empresa) y del tamaño de la empresa (cuántos individuos y cuántos medios de producción es necesario coordinar para solucionar esos problemas). Por tanto, el tamaño de las empresas no es independiente de su eficiencia organizativa y competitiva: si un incremento del tamaño de una empresa da lugar a una más eficiente resolución de los dos problemas anteriores, habláramos de economías de escala

organizativas; si, en cambio, un aumento del tamaño empeora la eficiencia en la resolución de esas dos cuestiones hablaremos de deseconomías de escala organizativas.

De manera que la cuestión pasaría a ser: ¿las economías de escala organizativas son ilimitadas y, por tanto, empujan al mercado hacia una absoluta concentración empresarial o, en cambio, puede haber determinados tamaños empresariales a partir de los cuales arranquen las deseconomías de escala organizativas y, por tanto, el tamaño empresarial empiece a ser, *ceteris paribus*, una desventaja en lugar de una ventaja adicional?

Por un lado, el tamaño de una empresa puede facilitar la resolución del problema de información en tanto permite que esa compañía concentre un mayor número de recursos en su optimización (por ejemplo, más recursos en estudios de mercado, en ingeniería de procesos o en I+ D). Es decir, por este lado sí existen economías de escala organizativas. Pero por otro también existen fuertes deseconomías de escala organizativas derivadas de la estructura jerárquica propia de las empresas: a la postre, las decisiones estratégicas sobre cómo organizar los recursos (incluso los recursos dirigidos a solventar el problema de información) son tomados por los rangos superiores de la jerarquía, esto es, por seres humanos cuya racionalidad y

formación especializada es limitada y que, por tanto, no son capaces de organizar óptimamente cualquier volumen de recursos en cualquier sector de la economía. Del mismo modo que resultaría absurdo concebir a un científico (o un equipo de científicos) que fuera el mejor en todos los campos del saber y que se encargara de dirigir todos los procesos de investigación del planeta, tampoco un directivo (o un equipo directivo) podrá resolver óptimamente los problemas de información implicados en organizar todos los recursos de una economía. La compartamentalización y la competencia entre empresas diversas permite que cada compañía se especialice en un área concreta del conocimiento (en un sector económico específico) y que, además, si una nueva compañía piensa que otra empresa asentada dentro de un sector no está resolviendo óptimamente el problema de la información, plantee y pruebe a través del mercado una solución alternativa que, si efectivamente es mejor, desplace a la empresa asentada: algo que no podría suceder dentro de una estructura jerárquica en la que los de abajo han de aceptar los mandatos de los de arriba (ésta es la racionalidad colectiva que atribuimos al mercado en el epígrafe 2.1.1 de este segundo tomo). Por consiguiente, las economías de escala organizativas respecto al problema de

información no tienen por qué ser ilimitadas: en algún momento, las deseconomías de escala organizativas —derivadas de la falta de especialización del conocimiento directivo en campos económicos cada vez más variados— pueden llegar a superar, y de un modo muy considerable, a las economías de escala.

Por otro, el problema de los incentivos se soluciona con recompensas o con penalizaciones sobre los agentes económicos: si cuando los agentes económicos actúas eficientemente son premiados y cuando actúan

ineficientemente son castigados, los agentes tenderán a obrar eficientemente (pero recordemos que por «obrar eficientemente» nos referimos a

«eficiencia» según ésta venga definida por la solución que hayamos hallado al problema de la información). En este sentido, cabría pensar que las grandes organizaciones empresariales, al contar con más recursos para premiar a los individuos, serán más eficientes a la hora de solucionar el problema de los incentivos, pero no: destinar muchos recursos a recompensar a aquel que obra eficientemente es un procedimiento ineficiente (caro) de lograr la eficiencia, sobre todo en organizaciones grandes y repletas de personal donde, en consecuencia, habría que pagar mucho a mucha gente. Además, las organizaciones grandes padecen un

problema adicional a la hora de estructurar las recompensas por comportamientos eficientes: en muchas ocasiones, esos comportamientos eficientes (o sus resultados) no son directamente observables y, por tanto, no es posible saber cuándo le corresponde una determinada recompensa a una determinada persona (por ejemplo, ¿cómo saber si cada trabajador está dedicando su tiempo a pensar en cómo optimizar un proceso productivo en lugar de en cuáles van a ser sus planes para el fin de semana? ¿Cómo saber si un trabajador que ha producido 100 unidades de un bien no podría, de haberlo querido, haber producido 150, 200 o 500 con muchos menos recursos de los que ha empleado?, etc.); pero es que, aun cuando fueran observables, el propio supervisor podría no ser eficiente supervisando (¿es capaz de detectar todos los errores que están cometiendo todos sus centenares de subordinados?) o podría tener incentivos a simplemente fingir que está supervisando en lugar de estar haciéndolo realmente (de modo que necesitaríamos a un supervisor del supervisor). Frente a las empresas, los mercados solventan de manera muy barata y eficiente el problema de los incentivos gracias al sistema de precios: aquellos que actúen

eficientemente, maximizarán sus ganancias (comprando a precios baratos y revendiendo a precios caros); aquellos que actúen ineficientemente incurrirán en pérdidas.

La recompensa es siempre proporcional al grado de eficiencia y, además, no es necesario observarla: simular que uno es eficiente ante el mercado sin realmente serlo no proporciona ganancias sino que arroja pérdidas (Alchian 1965). Los mejores sistemas de incentivos dentro de una empresa sólo pueden aspirar a emular, y muy parcialmente, los incentivos que proporciona el mercado y, por eso, no es óptimo que una única empresa organice internamente la totalidad de los recursos de una economía: cuantos más individuos tengan sus ingresos expuestos al mercado (y no al sistema de recompensas interno de una empresa al margen del mercado), tanto más eficientemente se solventará el problema de incentivos. De ahí que, tampoco en relación con los incentivos, existan economías de escala organizativas de carácter ilimitado.

Por consiguiente, aun cuando existan razones que empujen a

incrementar el tamaño de las empresas —a la concentración de capital —, éstas no actúan sin límite (al contrario de lo que creía Marx, quien sí concebía como potencialmente factible que todo el capital de la economía se centralizara en una única compañía [C1, 25.2, 779]): las deseconomías de escala organizativas van volviéndose cada vez más importantes conforme

crece el tamaño empresarial y, en última instancia, impiden seguir aumentándolo.

Por ese motivo, el *número* de pequeñas o medianas empresas sigue siendo absolutamente predominante en las economías capitalistas: en ninguna economía capitalista el porcentaje de empresas con más de 250

trabajadores supera el 1 % del total de empresas. Por ejemplo, en el año 2014, en EE. UU. había más de 4,3 millones de empresas con menos de 250

trabajadores y sólo 26.700 con más de 250 trabajadores; asimismo, durante ese mismo ejercicio, en España había más de 2,3 millones de empresas con menos de 250 trabajadores y apenas 2.650 con más de 250 trabajadores.

Comparar el número de empresas, aunque útil para poner de manifiesto

que sigue habiendo muchísimas empresas pequeñas o medianas que no han

sido absorbidas por las grandes, puede resultar engañosa: si las pocas grandes empresas dentro de una economía capitalista copan prácticamente todo el PIB de esos países, entonces podrán ser pocas pero muy poderosas.

En este sentido, entre las principales economías capitalistas, las empresas con menos de 250 trabajadores son responsables de generar al menos la mitad del PIB del país; y, más en concreto, las de menos de 10 trabajadores suelen generar alrededor del 20 % del PIB. Por consiguiente, no es cierto que los pequeños ahorradores no pueden emprender en un mercado capitalista maduro y desarrollado: las pymes siguen desarrollando muchas funciones valoradas muy por los consumidores.

Segundo, aunque no existieran limitaciones al tamaño de las empresas

(es decir, aunque no existieran límites a las economías de escala organizativas) y, por consiguiente, todo el mercado tendiera a estar copado por compañías gigantescas, sería igualmente un error presuponer que no hay espacio para crear *nuevas* empresas que puedan desplazar a los dinosaurios existentes. Puede que, en un estadio tan avanzado y globalizado del capitalismo como el actual, determinadas actividades económicas sólo puedan ser ejecutadas por estructuras empresariales transnacionales y de enorme tamaño, pero ello no equivale a que las empresas que ocupen esas posiciones deban ser siempre las mismas. Las grandes empresas presentes dentro de una economía capitalista pueden quedarse anquilosadas y ser incapaces de reorganizarse internamente para aprovechar las nuevas oportunidades que aparezcan en los mercados, sobre todo ante el shock que representa la aparición de tecnologías disruptivas (Christensen 1997, XIV-XVII). Esta rigidez interna de un sistema es lo que se conoce como

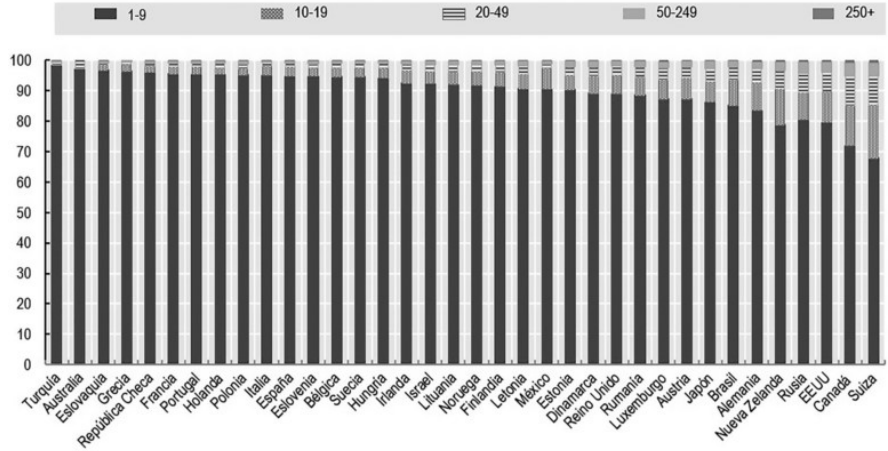
«dependencia del camino» y, en el ámbito empresarial (Sydow, Schreyögg y Koch 2009), conlleva que las estructuras organizativas muy burocratizadas (propias de grandes empresas) tenderán a ser menos adaptables a los cambios del entorno cuyo aprovechamiento requiera de una profunda reorganización interna. Es en ese momento, el momento en que se abre una brecha entre las oportunidades de negocio presentes en el mercado y la capacidad de una gran empresa para aprovecharlas, cuando las pequeñas empresas (que pueden alterar su organización interna con mucha más flexibilidad y rapidez para ajustarla milimétricamente a las nuevas necesidades del entorno)

tendrán una clara ventaja competitiva (su flexibilidad interna) frente a las grandes, pudiendo entonces penetrar entre aquellos clientes de la gran empresa que no estén siendo adecuadamente atendidos, creciendo progresivamente a su costa y, en última instancia, terminando por desplazarla.

A este respecto, aunque suela pensarse que las grandes empresas son eternas e intocables, no lo son: una gran empresa sólo puede mantenerse en el mercado en la medida en que siga siendo más eficiente no sólo que la competencia existente, sino también que la competencia potencial (Baumol 1982). Por ello, cuando la aparición de tecnologías disruptivas (o cualquier otro shock externo) afecte a la forma óptima de organizarse de una gran compañía y ésta, por culpa de su rígida burocracia interna o porque prefiere seguir concentrada en su modelo de negocio principal (ajeno a la tecnología disruptiva), no sea capaz de readaptarse lo suficiente lo suficientemente rápido, tenderá a ser desplazada por las nuevas empresas nacientes. No en vano, de las 500 mayores empresas de EE. UU. (agrupadas en la lista Fortune 500), 386 se fundaron a partir del año 1901, 136 a partir de 1980 y 26 a partir del 2001. En la siguiente infografía podemos observar la fecha de fundación de cada una de ellas así como su nivel de ingresos en 2017

(cuanto mayor es el tamaño del círculo, mayores ingresos).

Nótese que no estamos hablando meramente de «grandes empresas», sino de las 500 *mayores* empresas de EE. UU.: dado que el crecimiento de una empresa desde su constitución hasta convertirse en un gigante corporativo puede ser un proceso que requiere tiempo (reinversión progresiva de los beneficios logrados orgánicamente), que más de una cuarta parte de las *mayores* empresas del país se *fundaran* en las últimas cuatro décadas significa que, incluso en etapas muy avanzadas y maduras del capitalismo (como los últimos 40 años), ha seguido habiendo espacio para

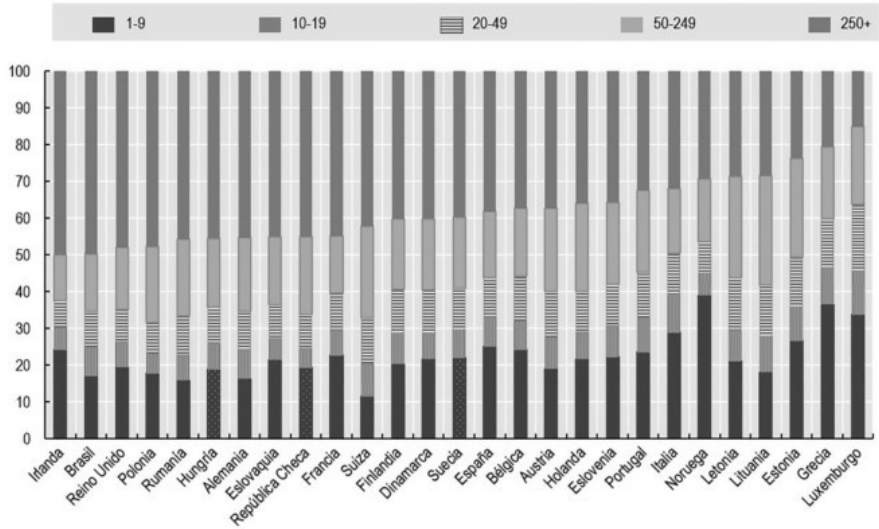


competir desde cero contra los grandes capitales incumbentes. A día de hoy, de hecho, la creación de nuevas empresas en EE. UU. sigue siendo muy relevante a pesar de que, supuestamente, todo nuevo proyecto empresarial debería estar condenado al fracaso debido a la intensa competencia de los grandes capitales: por ejemplo, en EE. UU. se crean anualmente alrededor de 400.000 start-ups, las cuales son responsables de generar netamente cerca de 1,7 millones de puestos de trabajo al año, equivalentes al 90 % del empleo neto creado durante ese ejercicio (Sadeghi 2022). Además, el 80 % de ese empleo creado por las start-ups suele mantenerse durante los primeros cinco años de vida de la empresa, no porque cada start-up lo mantenga, sino porque el crecimiento en las contrataciones de las start-ups que prosperan durante esos cinco años más que compensa las pérdidas de empleo de las que cierran o reducen plantilla (Horrell y Litan 2010).

Gráfico 3.13. Número de empresas según su tamaño (medido por número de trabajadores) año 2014

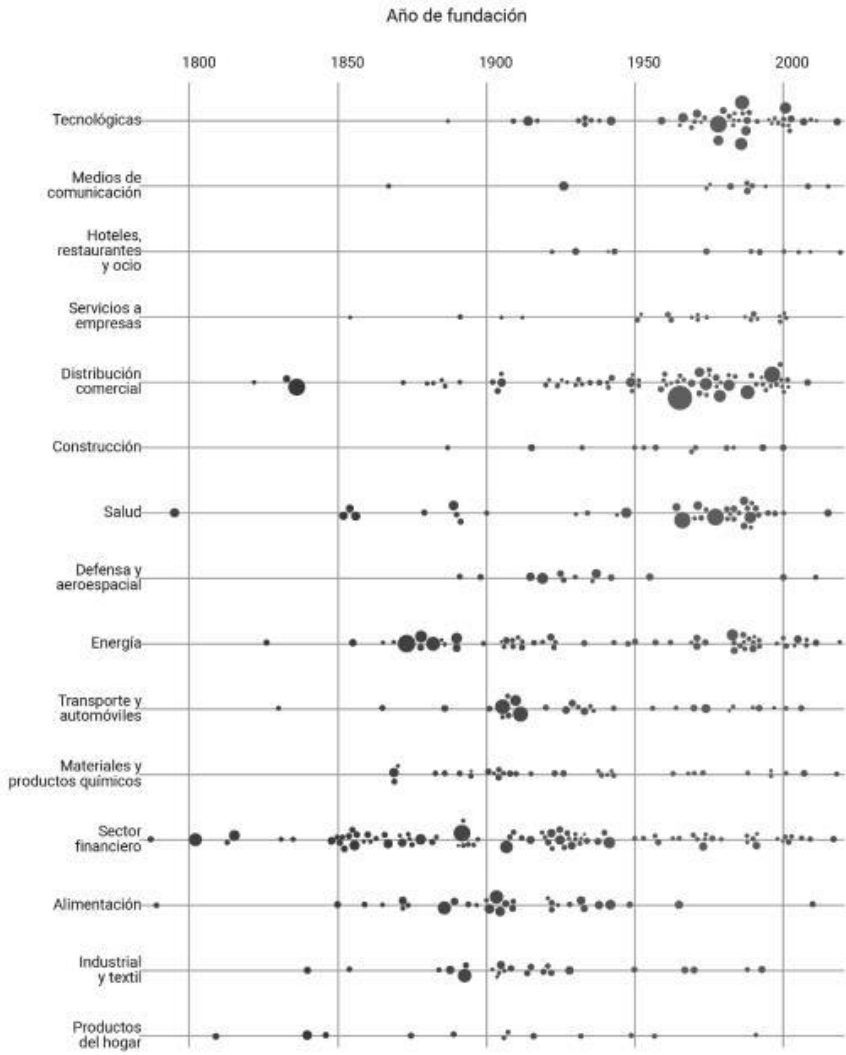
Fuente: OCDE (2017).

Gráfico 3.14. Valor añadido generado según el tamaño de la empresa (medido por el número de trabajadores) en el año 2014



Fuente: OCDE (2017).

Gráfico 3.15



Fuente: Rapp y O'Keefe (2018).

Y tercero, aun cuando todo el mercado estuviera copado por grandes empresas y, además, las nuevas empresas lo tuvieran absolutamente imposible para competir contra ellas, los pequeños ahorradores contarían con una opción para devenir capitalistas: adquirir acciones o bonos de las grandes empresas incumbentes para así recibir de ellas rentas del capital.

Todo accionista de una empresa tiene derecho a una parte alícuota de los beneficios obtenidos por esa compañía y todo prestamista tiene derecho a una suma periódica de intereses. Por ejemplo, si la tasa de ganancia después

de intereses de una empresa gigantesca es del 5 % anual y un ahorrador ha invertido 500 onzas de oro en comprar acciones de esa compañía, ese ahorrador recibirá una renta del capital anual de 25 onzas (las cuales, si son reinvertidas en adquirir nuevas acciones, irán proporcionándole un retorno exponencialmente creciente); si el tipo de interés fuera el 4 % y un ahorrador ha invertido 500 onzas de oro en comprar bonos de esa compañía, ese ahorrador recibirá una renta del capital anual de 20 onzas (las cuales, si son reinvertidas en adquirir nuevos bonos, irán proporcionándole un retorno exponencialmente creciente). En el apartado 4.3.1 de este segundo tomo, de hecho, explicaremos cómo a escala agregada el ahorro y la reinversión de la clase trabajadora podrían terminar absorbiendo la práctica totalidad de la plusvalía generada dentro del capitalismo.

El propio Marx reconocía que las sociedades anónimas, al tener su capital dividido en acciones susceptibles de ser apropiadas por una pluralidad de personas, suponen «la abolición del capital como propiedad privada dentro del modo de producción capitalista» y el establecimiento de una forma de «capital social» (C3, 27, 567) que podría constituir el embrión de una transición hacia un modo de producción por asociación (socialismo o comunismo) en el que se difuminara el conflicto entre capital y trabajo (C3, 27, 572). Aun así, también opinaba que la posibilidad de transferir esas acciones a través de los mercados bursátiles podía llevar a una adicional centralización de la propiedad dado que «los pequeños peces son devorados por los tiburones y las ovejas, por los lobos bursátiles» (C3, 27, 571): lo que no tuvo en cuenta es que los mercados bursátiles también permiten que los peces o las ovejas se conviertan en socios de las compañías fundadas por tiburones o lobos. Asimismo, y respecto a las opciones de los trabajadores para capitalizar su ahorro, Marx también constataba que los pequeños ahorradores podían concentrar sus pequeñas sumas de ahorro en el sistema bancario, de modo que éste mancomunara todo ese volumen de fondos prestables y pudiesen recibir un interés sobre él (que sería objeto de reparto entre el banco y los ahorradores): «Con el desarrollo del sistema bancario, y sobre todo cuando se han empezado a pagar intereses sobre los depósitos, el dinero ahorrado y el dinero temporalmente sin uso procedente de todas las clases termina siendo acumulado dentro de la banca. Las pequeñas sumas de dinero que serían incapaces de funcionar como capital dinerario por sí solas se combinan en grandes masas con poder monetario» (C3, 25, 528-529).

Aunque, como ya hemos mencionado, Marx ([1857-1858] 1986, 216-217)

también temía que, durante las crisis, los obreros pudiesen perder todo ese ahorro acumulado en el sistema bancario. En suma, cuando Marx señala que los capitalistas necesitan, para serlo, un volumen mínimo de capital, está pensando en el capitalista que crea y dirige por sí solo una compañía, en el capitalista empresarial o industrial: pero desde luego no está pensando ni en las corporaciones modernas cuyo capital está dividido en acciones ni tampoco en el sistema financiero moderno (bancos, fondos de pensiones, fondos de inversión, fondos monetarios…) que posibilita agrupar muchas pequeñas sumas de ahorro dispersas para efectuar conjuntamente una gran inversión a modo de capitalista prestamista.

Sin embargo, y pese a todo lo anterior, Marx consideraba que en última instancia la clase trabajadora no podría suplementar sus ingresos salariales con rentas del capital:29 «El obrero no puede agregar a su ingreso industrial ni rentas de las tierras ni intereses del capital» (Marx [1844a] 1975, 235). Si, como hemos visto, Marx creía que los trabajadores carecían a largo plazo de capacidad de ahorro, entonces obviamente tampoco podrían adquirir un patrimonio del que obtener rentas del capital: pero, como también hemos comprobado en el apartado 3.5.1 de este segundo tomo, esa creencia es equivocada puesto que gran parte de los hogares en las economías capitalistas avanzadas sí cuentan con capacidad de ahorro para adquirir una vivienda o para ahorrar para la jubilación (aun cuando en muchos casos ahorren forzosamente a través de sistemas previsionales estatales).

Por consiguiente, los trabajadores sí cuentan con la posibilidad de —vía fondos ajenos o fondos propios— acumular activos con los que, si así lo desearan, participar del proceso productivo capitalista. No se trata de una mera hipótesis teórica, sino que, si atendemos a la realidad patrimonial de nuestras sociedades capitalistas, comprobaremos que la mayoría de las familias ya cuentan con activos en propiedad y, en consecuencia, con rentas del capital explícitas (plusvalías, dividendos, intereses, alquileres…) o implícitas (vivienda en propiedad y, por tanto, alquileres no pagados a un terrateniente). Ni los procesos de subsunción formal ni de subsunción real son obstáculos insalvables para que un obrero inicie un proceso de producción independiente u obtenga rentas del capital.

3.5.3. ¿Pueden emanciparse todos los obreros frente al capital?

El filósofo marxista analítico30 Gerald A. Cohen reconocía que, en efecto, no cabe afirmar que en las sociedades capitalistas modernas los obreros estén individualmente forzados a vender su fuerza de trabajo:

«la mayoría de los obreros cuenta con una vía para escapar [del capital], de modo que, aunque muchos obreros seguirán siendo obreros y venderán su fuerza de trabajo, tal vez ninguno, o como mucho una minoría, lo hace de manera forzada». Y es que «si hay personas cuya posición objetiva es idéntica a la de los obreros pero que no están forzados a vender su fuerza de trabajo, entonces los proletarios tampoco están forzados a hacerlo en un sentido relevante del término y, por tanto, la tesis [marxista] es falsa» (Cohen 1983a).

Sin embargo, Cohen pensaba que la clase obrera *en su conjunto* sí estaba sometida al capital y que, de nuevo en conjunto, no tenía otra alternativa que vender su fuerza de trabajo: aunque algunos obreros pudieran obtener los medios de producción que necesitan para emprender un proceso productivo de manera independiente, no todos ellos podrían hacerlo *a la vez*, dado que el capitalismo, para que pueda funcionar (revalorizar el capital extrayendo plusvalía de la fuerza de trabajo) necesita que haya una cierta masa de obreros explotados. También (Bukharin ([1921] 2021], 293) se adscribe a una interpretación similar. Una interpretación que, por cierto, podría hallar su fundamento en el propio Marx, quien escribió lo siguiente: Lo cierto es que en la sociedad burguesa todo obrero, si es suficientemente listo y astuto y, además, ha sido agraciado con instintos burgueses y ha sido favorecido por una fortuna excepcional, puede acabar convirtiéndose en un explotador del trabajo ajeno. Pero allí donde no hubiese trabajo que explotar, no podría haber capitalismo ni producción capitalista (C1, Apéndice, 1.079).

O también:

[Para que el ahorro del trabajador pueda convertirse en capital] tendría que comprar

[fuerza de trabajo] […]. De modo que presupone la existencia de un trabajo que no sea capital […]. Los ahorros del trabajador sólo pueden convertirse en capital mediante el trabajo como no capital [trabajo asalariado] en oposición al capital. Por consiguiente, la contradicción que pretende superarse en un punto, reaparece en otro (Marx [1857-1858]

1986, 218).

En suma, si Cohen sostiene que los obreros no están forzados a vender

individualmente su fuerza de trabajo no es porque todos ellos, como conjunto, no estén forzados a hacerlo, sino porque, habida cuenta de

que la mayoría de ellos ni siquiera intenta dejar de hacerlo, la minoría obrera que sí

lo intente puede en ocasiones conseguirlo. Si 100 personas están encerradas en una cárcel y hay espacio para que cinco de ellas escapen, si sólo intentan escapar de la cárcel cinco personas, nadie está individualmente forzado a permanecer encerrado (las 95 personas que no intentan escapar están aparentemente en la cárcel porque así lo quieren, mientras que los 5 que intentan escapar consiguen hacerlo): pero lo cierto es que, si más de cinco personas trataran de escapar, se comprobaría que sí están todos (salvo cinco) objetivamente forzados a permanecer en ella, con independencia de cuál sea su voluntad. Por eso, como colectivo, los obreros no son libres.

Pero ¿realmente cabe concluir que el proletariado en su conjunto sí está forzado a vender su fuerza de trabajo al capital porque, en caso contrario, el capitalismo no podría funcionar? Este argumento descansa sobre dos premisas erróneas: en primer lugar, que el capital sólo puede revalorizarse explotando la fuerza de trabajo; en segundo lugar, que la preferencia subjetiva por vender la fuerza de trabajo equivale a estar objetivamente forzado a ello.

Primero, el capital puede revalorizarse sin explotar al trabajador. En las páginas anteriores ya hemos mostrado cómo el capital, o al menos ciertos capitales, pueden revalorizarse en la esfera de la circulación; cómo el capital, o al menos ciertos capitales, pueden revalorizarse en la esfera de la producción «explotando» otros factores distintos del trabajo; y cómo el capital, cualquier capital, puede revalorizarse en la esfera de la producción sin trabajo asalariado o con trabajo asalariado pero sin que ello implique necesariamente explotación del asalariado sino tan sólo remuneración por la aportación productiva, mediante el suministro de trabajo objetivado y vivo, que hace el capitalista al valor añadido. Por consiguiente, el capitalismo podría subsistir aun sin explotar al trabajo asalariado: por ejemplo, una economía mercantil de productores independientes, o una economía mercantil donde los trabajadores fueran dueños de las sociedades anónimas o una economía mercantil donde los trabajadores estuvieran organizados en cooperativas serían economías capitalistas si el objetivo de todos estos productores fuera el de revalorizar el valor de sus medios de producción (circuito D-M-D’ en lugar de M-D-M) y en ninguno de esos casos existirían obreros explotados (sólo definiendo capitalismo como aquel modo de producción en el que el capital se revaloriza explotando la fuerza de trabajo podríamos llegar a la tautológica conclusión de que el capitalismo no puede existir sin explotar al trabajador).

Segundo, que muchos obreros no busquen activamente emanciparse del capital no se debe necesariamente a que el capitalismo requiera de una masa proletaria explotable y a que, en consecuencia, la estructura económica del capitalismo engendre una conciencia obrera mayoritariamente contraria a su emancipación. Que haya muchos obreros que no busquen emanciparse del capital, iniciando sus propios procesos de producción de manera independiente, puede deberse simplemente a que les resulte más conveniente ser asalariados y evitarse los inconvenientes vinculados a ahorrar posponiendo la satisfacción de las necesidades personales, a invertir con el riesgo de perder los ahorros y a trabajar en labores de selección de inversiones y superintendencia. En última instancia, el intercambio entre trabajo asalariado y capital es un intercambio entre un flujo de ingresos (salarios) inmediatos, constantes, ciertos y desvinculados del trabajo empresarial versus un flujo de ingresos (plusvalía) futuros, fluctuantes, inciertos y vinculados al trabajo empresarial. Quienes prefieran el primer tipo de ingresos tenderán a escoger la posición de asalariados dentro de las relaciones sociales de producción y quienes prefieran el segundo tipo de ingresos tratarán de alcanzar (mediante las distintas vías que hemos estudiado en los dos epígrafes anteriores) la posición de capitalistas.

Ahora bien, las preferencias por un tipo de ingresos o por el otro tipo de ingreso estarán muy condicionadas por los precios relativos de ambos tipos de ingresos (que a su vez dependerán de las preferencias subjetivas de los agentes económicos, a saber, preferencia temporal, aversión al riesgo o desutilidad del trabajo empresarial): es decir, si los salarios se incrementan en relación con la plusvalía, más personas querrán ser asalariadas (recordemos que una de las hipótesis de por qué estaba ocurriendo la homoploutia es que los muy altos salarios de la alta dirección de las empresas estaban induciendo a los capitalistas pasivos a trabajar más activamente en la gestión de las compañías) y si la plusvalía se incrementa en relación a los salarios, más personas querrán ser capitalistas (ahorrando e invirtiendo empresarialmente). A su vez, cuantas más personas quieran ser capitalistas, mayor será el capital disponible en relación con la fuerza de trabajo y, por tanto, menor tenderá a ser la plusvalía en relación con los salarios (ésta es la intuición marxista detrás de la ley de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia); y cuantas más personas sean asalariados, mayor será la oferta de fuerza de trabajo en relación con el capital y, por tanto, menores tenderán a ser los salarios en relación con la

plusvalía (ésta es la intuición marxista detrás del ejército industrial de reserva).

Por ello, si muchos obreros de repente quisieran convertirse en capitalistas y comenzaran a ahorrar e invertir para ello, lo que sucedería es que la plusvalía se hundiría (en relación a los salarios y al capital invertido) mientras que los salarios se dispararían, esto es, la «tasa de explotación» se desmoronaría: y cuanto mayor fuera la diferencia entre salarios y plusvalía (cuanto menor fuera la tasa de explotación), menor cantidad de esos obreros querrían percibir unos ingresos futuros, fluctuantes, inciertos y vinculados al trabajo empresarial (plusvalías) que estarían menguando en magnitud y, por el contrario, mayor cantidad de esos obreros querrían seguir percibiendo unos ingresos inmediatos, constantes, ciertos y desvinculados al trabajo empresarial que, además, se estarían incrementando en magnitud (salarios).

Es decir, que si todos los obreros quisieran dejar de ser asalariados, la plusvalía caería tanto (desaparecería) y los salarios se incrementarían tanto que muchos de esos obreros emancipados desearían volver a ser asalariados: es decir, volverían a vender su fuerza de trabajo a una bajísima tasa de explotación a cambio de que alguno de los muchísimos capitalistas con sobreabundancia de capital les *garantizaran* un salario inmediato, constante, seguro y desvinculado del trabajo empresarial. Plantearse si es posible que todos los trabajadores dejen de ser trabajadores es similar a plantearse si es posible que todos los médicos dejen de ser médicos: cuanto más médicos abandonaran la medicina, más subirían los ingresos de los médicos y, por tanto, más personas querrían dedicarse a la medicina (este es un claro ejemplo, por cierto, de cómo el mercado coordina y recoordina las distintas escalas de preferencias de los agentes económicos para que todos salgan ganando en la mayor medida posible).

En cualquier caso, en las sociedades capitalistas modernas sí existe un subgrupo gigantesco del proletariado que ha logrado emanciparse del capital sin que ello haya supuesto la desaparición del capitalismo: nos referimos a los pensionistas. Los pensionistas son —en términos generales— antiguos asalariados que, habiendo ahorrado una parte de sus sueldos durante su vida laboral, han conseguido amasar un patrimonio financiero suficiente como para vivir el resto de sus días sin volver a trabajar, esto es, para vivir de los ingresos derivados de su ahorro. Es verdad que parte de ese ahorro de carácter previsional es administrado obligatoriamente por el Estado (no en todas partes del planeta: por ejemplo, salvo para las rentas muy bajas, en

Australia, Islandia o Chile las pensiones se financian esencialmente con ahorro privado de los propios trabajadores [OCDE 2021]), pero

para la cuestión que ahora mismo nos ocupa eso no es relevante: a efectos prácticos, un sistema público de pensiones de carácter contributivo equivale a que los trabajadores inviertan (forzosamente) en deuda pública para, alcanzada la jubilación, empezar a vivir de los intereses y de la amortización de la misma.

Por tanto, los pensionistas se emancipan del capital durante un período cercano a las dos décadas (desde aproximadamente sus 65 años de edad hasta aproximadamente los 85) merced al ahorro previsional propio que han amasado y capitalizado normalmente durante menos de cuatro décadas (desde aproximadamente los 25 años de edad hasta los 65, aunque con posibles discontinuidades en su vida laboral). A saber, consiguen vivir sin trabajar durante alrededor de 20 años habiendo trabajado muchas veces menos de 40 años (y en muchos casos acumulando, además, un patrimonio

inmobiliario propio). Son, por consiguiente, proletarios que han devenido capitalistas y que viven de las rentas del capital (provengan estas rentas de los beneficios empresariales o de los intereses de la deuda pública). Y

estamos hablando de un grupo social muy numeroso: en España, por ejemplo, la población con más de 16 años ascendía en 2021 a 39,6 millones de personas, de las cuales 9,3 millones (casi un 25 %) eran pensionistas.

Además, más del 83 % de los hogares cuyo cabeza de familia tiene más de 65 años poseen al menos una vivienda en propiedad y más del 50 % cuenta con otras propiedad inmobiliarias (Banco de España 2022). Nada de ello ha aniquilado el capitalismo en España, lo que demuestra la muy elevada resiliencia de este sistema económico para generar ingresos dirigidos a las

«clases pasivas» (capitalistas, incluyendo los pensionistas).

En suma, el capitalismo no es incompatible con que todos los trabajadores dejen de ser asalariados, de modo que no existe un impedimento estructural a que el proletariado deje de vender su fuerza de trabajo: sin embargo, cuantos más obreros quieran dejar de serlo ahorrando e invirtiendo en medios de producción, tanto más tenderán a aumentar los salarios y tanto más tenderá a reducirse la plusvalía, lo que probablemente llevaría a muchos de ellos a querer seguir siendo asalariados.

3.6. La plusvalía del capitalista no puede provenir solamente de

haber explotado al obrero en la esfera de la producción (¬ *u*)

Una vez que hemos rechazado todas las proposiciones que componen el antecedente de la teoría marxista de la explotación, entonces por necesidad el consecuente habrá de ser falso porque, como ya explicamos al principio de este capítulo, el antecedente constituye una condición suficiente *y necesaria* para afirmar el consecuente: p ∧ q ∧ r ∧ s ∧ t ↔ u. O dicho de otro modo, es suficiente con negar cualquiera de las proposiciones del antecedente para poder negar el consecuente: : ¬p ∨ ¬q ∨ ¬r ∨ ¬s ∨ ¬t →

¬u.

Repasémoslo resumidamente:

• Si la teoría del valor trabajo es falsa, entonces la plusvalía no tiene por qué proceder solamente del tiempo de trabajo no remunerado

al trabajador dentro de la esfera de la producción en función del valor-trabajo que sólo él ha creado (¬ *p* → ¬ *u*): En la medida en que los valores de cambio no dependan de los valores, es posible remunerar la totalidad del tiempo de trabajo del trabajador (a su valor de cambio que no es igual al tiempo de trabajo desempeñado) y que subsista una

plusvalía.

• Si la plusvalía puede emerger en la esfera de la circulación, entonces la plusvalía no tiene por qué proceder solamente del tiempo de trabajo no remunerado al trabajador dentro de la esfera

de la producción en función del valor-trabajo que sólo él ha creado (¬ *q* → ¬ *u*): En la medida en que la plusvalía pueda emerger en la esfera de la circulación, entonces la plusvalía no tiene por qué emerger en la esfera de la producción.

• Si el único factor susceptible de generar plusvalía no es el trabajo, entonces la plusvalía no tiene por qué proceder solamente del tiempo de trabajo no remunerado al trabajador dentro de la esfera

de la producción en función del valor-trabajo que sólo él ha creado (¬ *r* → ¬ *u*): En la medida en que otros factores productivos puedan generar plusvalía, entonces la plusvalía no tiene por qué

proceder del valor generado y no remunerado al obrero.

• Si el capitalista aporta trabajo productivo propio a la esfera de la producción, entonces la plusvalía no tiene por qué proceder solamente del tiempo de trabajo no remunerado al trabajador dentro de la esfera de la producción en función del valor-trabajo que sólo él ha creado (¬ $s \rightarrow \neg u$): Si el capitalista aporta trabajo socialmente productivo a la esfera de la producción, entonces el capital

puede revalorizarse sin dejar de remunerar tiempo de trabajo al obrero.

Nótese que también hemos demostrado que, incluso desde las premisas

de la teoría del valor trabajo, una hora de trabajo ya objetivado de manera cierta en el presente no tiene por qué intercambiarse

exactamente por una hora de trabajo vivo futuro e incierto, de modo que el capital puede autovalorizarse aun cuando el capitalista sólo aporte trabajo objetivado, ni siquiera tiene por qué aportar trabajo vivo (aunque todo capitalista ha de aportar un mínimo de trabajo vivo en forma de selección empresarial de inversiones).

• Si el trabajador no está forzado a vender su capacidad laboral al capitalista, entonces la plusvalía no tiene por qué proceder solamente del tiempo de trabajo no remunerado al trabajador dentro de la esfera de la producción en función del valor-trabajo que sólo él ha creado (¬ $t \rightarrow \neg u$): Si el trabajador no está forzado a venderle su fuerza de trabajo al capitalista y aun así se la vende y el capitalista obtiene plusvalía a su costa, ¿cabe afirmar que el trabajador está siendo explotado? En realidad, este supuesto —bastante poco habitual en aislado— equivaldría a que el trabajador le regala voluntariamente su tiempo de trabajo al capitalista en la esfera de la producción, de modo que el trabajador no le estaría vendiendo toda su

capacidad laboral, sino que una parte se la estaría *regalando* y por tanto no cabría considerar que, sobre esa parte regalada, se le está dejando de remunerar nada. Una donación no es una venta, de modo que el donatario no le deja de remunerar nada al donante. En cualquier caso,

este supuesto, en aislado, será el menos relevante para desvincular la explotación y la plusvalía. En realidad, si un obrero no tuviera

necesidad de venderle su fuerza de trabajo al capitalista y aun así se la vendiera, será porque se darán otras circunstancias que justifiquen tal venta (por ejemplo, que el capitalista le ofrezca una remuneración por hora muy superior a la que ya suficiente que podría conseguir por sí solo). Para Marx, recordémoslo, el único motivo por el que un obrero

vende su fuerza de trabajo a un capitalista es porque está forzado por la necesidad (Marx [1857-1858] 1986, 248; Marx [1862-1863b] 1989,

405).

Por consiguiente, la proposición u es falsa: la plusvalía no procede necesariamente de la explotación del obrero en la esfera de la producción.

Que la proposición u sea falsa no equivale a que sea imposible que exista la

plusvalía obtenida mediante la explotación del obrero: significa que puede haber plusvalía sin explotar al obrero. Y eso, que el capital pueda revalorizarse sin explotar al obrero, es algo que Marx negaba rotundamente y por lo que se equivocaba con igual rotundidad.

3.7. Conclusión: la plusvalía como la remuneración de la actividad

productiva del capitalista

El capital necesita del trabajo para producir. Ésta es una realidad material muy elemental que Marx constata y que no resulta objetable *per se*. Más discutible es si el trabajo necesita del capital para producir: en este caso, Marx ofrece una respuesta ambivalente. El trabajo necesita *socialmente* del capital sólo dentro del capitalismo: y lo necesita porque los trabajadores se han visto separados de los medios de producción que requieren para desarrollar el proceso productivo; si esos medios de producción se socializaran, el capital desaparecería y el trabajador no vería mermadas sus capacidades productivas, de modo que, en el fondo, el trabajo no necesita *materialmente* al capital (que no deja de ser, en el fondo, una relación históricamente contingente de dominación y explotación del obrero). Si el capital necesita sí o sí al trabajo y el trabajo no necesita en el fondo al capital, y además los precios a los que se intercambian las mercancías dependen de su valor, entonces es el trabajo quien crea todo el valor y el capitalista es quien se apropia de parte del valor generado por el trabajo (adquiriendo su fuerza de trabajo a un valor inferior al que genera).

Esta exposición de la teoría de la explotación adolece, sin embargo, de dos grandes fallos.

Primero, desde un punto de vista material, no es enteramente correcto

decir que el trabajo no necesita del «capital». El trabajo, para producir, sí necesita materialmente de los servicios que le proporciona el capital: no necesita que esos servicios le sean proporcionados mediante la forma social específica del capital, pero sí requiere que alguien le proporcione medios de producción (medios de producción que ese alguien deberá haber financiado a través de su ahorro, esto es, de su abstinencia de consumir), que alguien asuma la incertidumbre económica asociada al proceso de producción y que alguien dirija empresarialmente ese proceso de producción. Por supuesto, ese alguien puede ser el propio trabajador, al igual que en el caso de un capitalista podría ser él quien trabaje con sus propios medios de producción

(productor independiente). La cuestión no es ésa, sino que esos servicios (ahorro para proveer medios de producción, asunción de incertidumbre y dirección empresarial) son servicios que han de formar parte de cualquier proceso productivo para que cualquier trabajador pueda producir. Tan inapropiado es decir que el capital podría producir sin trabajo como decir que los trabajadores podrían producir sin aquellos servicios que, dentro del capitalismo, son proporcionados con carácter especializado por el capitalista.

Segundo, la cuestión consecuentemente es cuál es el precio de equilibrio de tales servicios imprescindibles para el proceso de producción de valores de uso. Marx presupone que el precio de equilibrio de tales servicios es cero, salvo acaso el del trabajo de superintendencia: y lo presupone porque parte de su versión de la teoría del valor, la cual es incompatible con que la espera temporal o la asunción de la incertidumbre económica posea un «valor» y por tanto un precio. Pero si abandonamos el incorrecto prisma de la teoría del valor trabajo de Marx, nos será posible reconocer que servicios *materialmente* necesarios para producir cualesquiera valores de uso — servicios como la provisión de financiación mediante el ahorro, la asunción de la incertidumbre económica o la dirección empresarial

—, podrán tener un precio de equilibrio que no venga determinado por las horas de trabajo necesarias para suministrarlos. Y siendo así, la teoría de la explotación de Marx se desmorona: la plusvalía que obtienen los capitalistas puede ser el precio de equilibrio de los servicios útiles (materialmente necesarios) que éstos prestan dentro

del proceso social de producción *y de circulación* de mercancías. Una vez que reconocemos que los valores de cambio de las mercancías no están determinados por el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlas sino por la utilidad marginal que éstas nos proporcionan, entonces se abre definitivamente la puerta a que aquella parte del valor de cambio de una mercancía que afluya al capitalista no se deba a un valor añadido que ha generado el obrero pero que no le ha sido remunerado, sino al valor añadido que han contribuido a crear los servicios *útiles* proporcionados por el capitalista y que, en consecuencia, le es remunerado al capitalista. Sin la teoría del valor trabajo, la teoría de la explotación pierde su principal soporte.

4

Crítica a la teoría de la reproducción y acumulación de capital

La teoría sobre la reproducción y acumulación de capital —que a día de hoy podríamos asimilar con la teoría del crecimiento económico dentro del capitalismo— desempeña un papel crucial dentro del pensamiento marxista: nos explica cómo nace, crece, se reproduce y muere el capitalismo. O, mejor dicho, nos explica por qué necesariamente tiene que nacer, que crecer, que reproducirse y finalmente que morir de una determinada manera. El capitalismo, para Marx, no es un accidente histórico, sino una necesidad histórica (al menos, entre las sociedades europeas) cuyo propósito es cumplir con una determinada misión —desarrollar las fuerzas productivas hasta que su socialización, a manos del proletariado, devenga inevitable bajo el comunismo— y, para ello, se vuelve necesario que el capital haya emergido y se haya acumulado de manera inherentemente contradictoria con el trabajo.

En otras palabras, el capitalismo tuvo que nacer tal como nació (expropiando los medios de producción a los pequeños propietarios feudales, forzándoles a enajenar su capacidad de trabajo) y tiene que crecer y reproducirse tal como está creciendo y reproduciéndose (acumulando nuevos medios de producción a costa de la explotación del obrero y ensanchando la separación entre ese obrero y la propiedad de esos medios de producción) para que finalmente tenga que morir tal como Marx nos dice que terminará muriendo (con el hundimiento de la tasa general de ganancia y la consecuente expropiación de los medios de producción capitalistas a manos de las masas proletarias desposeídas).

Si el capital no hubiese nacido y no se reprodujera de manera

contradictoria frente al trabajo, entonces no tendría por qué terminar asesinado a manos de la clase trabajadora: si el capitalismo no tuviese por qué nacer con la expropiación de los medios de producción a los pequeños propietarios, entonces ni los obreros habrían estado originalmente forzados a vender su fuerza de trabajo en el mercado, ni los capitalistas habrían prosperado mediante la explotación del trabajo asalariado; si el capitalismo no tuviese por qué crecer y reproducirse explotando a los trabajadores y

ensanchando la distancia entre los obreros y la propiedad de los medios de producción, entonces los obreros que así lo desearan podrían emanciparse de la clase capitalista sin necesidad de una revolución que expropie y socialice la totalidad de los medios de producción. Ni el capitalismo tendría por qué sucumbir ni el comunismo tendría por qué emerger como su inevitable reemplazo: por tanto, la teoría marxista sobre la reproducción y acumulación del capital es una parte de la teoría indispensable para comprender las dinámicas del capitalismo y para que éstas se ajusten a las leyes del movimiento histórico que cree haber descubierto Marx.

Pues bien, ¿cuál es la dinámica fundamental en el desarrollo del sistema capitalista? En esencia, como observamos en el Gráfico 1, que la separación entre el trabajo y los medios de producción es lo que permite que la clase capitalista explote a la clase trabajadora (le extraiga la plusvalía por la vía de no remunerarle aquella parte de la jornada laboral innecesaria para reponer su capacidad laboral), que la reinversión de esa plusvalía extraída a la clase trabajadora es lo que permite perpetuar y ensanchar la separación efectiva entre ésta y los medios de producción (pues cada vez hace falta más capital para iniciar un proceso productivo independiente y, por tanto, los trabajadores tienen cada vez relativamente menos) y que el

ensanchamiento de la separación entre obreros y medios de producción es lo que posibilita mantener y profundizar en la explotación del trabajador.

Figura 4.1

Evidentemente, para no caer en una regresión infinita —para explotar al trabajador necesitamos que éste carezca de medios de producción, pero para que carezca de medios de producción necesitamos capitalizar la plusvalía y

para capitalizar la plusvalía necesitamos extraérsela al trabajador explotándolo—, Marx ha de establecer un punto de inicio lógico e histórico a ese proceso aparentemente circular (en realidad, y como estudiaremos en el epígrafe 7.1.1 de este segundo tomo, es más bien helicoidal) y ese punto de inicio es la acumulación originaria: la expropiación violenta de los medios de producción en manos de los trabajadores por parte de los capitalistas.

Podemos estructurar, pues, el argumento que plantea Marx sobre la reproducción y acumulación de capital con el siguiente teorema: p ∧ q ∧ r

→ s. En particular:

Si

(p) El surgimiento del capitalismo requiere en origen de una separación forzosa entre el trabajo y los medios de producción.

(q) La teoría de la explotación es correcta.

(r) La reinversión de la plusvalía acrecienta la separación entre el trabajador y los medios de producción.

entonces

(s) El capitalismo reproducirá sus propias condiciones de existencia aumentando la separación entre obreros y medios de producción.

En palabras de Marx ([1862-1863b] 1989, 405): «Una vez que existe el

capital [acumulación originaria], el modo de producción capitalista evoluciona de tal manera que mantiene y reproduce constantemente esta separación [entre el trabajador y los medios de producción] a una

escala constantemente creciente hasta que tenga lugar una reversión histórica».

Como ya hemos advertido en ocasiones anteriores, negar el antecedente

(p ∧ q ∧ r) no implica negar el consecuente (s). El antecedente es una condición suficiente pero no necesaria para el consecuente. Dicho de otro modo, quizá la dinámica del capitalismo sí acreciente las desigualdades patrimoniales originales entre obreros y capitalistas, pero, si el antecedente es falso, lo hará por motivos distintos a los aducidos por Marx. Es decir, que la teoría marxista de la reproducción y acumulación de capital sería falsa (aun cuando sea concebible que existan otras teorías que sí sean correctas y que lleguen a idénticas conclusiones: nosotros nos limitaremos a exponer las fallas en el argumento presentado por Marx).

4.1. El surgimiento del capitalismo no requiere en origen de una separación forzosa entre el trabajo y los medios de producción (¬ *p*)

Empecemos analizando la primera de las premisas, a saber, que el surgimiento del capitalismo requiere necesariamente de una expropiación forzosa de los medios de producción en manos de los trabajadores. De acuerdo con Marx, esta expropiación forzosa es imprescindible para la emergencia del capitalismo porque sólo así se consigue simultáneamente descapitalizar a la clase trabajadora (para que así su única alternativa sea la de vender su fuerza de trabajo en el mercado) y capitalizar a la clase capitalista (para que tenga capacidad de comprar la fuerza de trabajo en el mercado).

Sin embargo, es perfectamente posible concebir otras formas en las que el capitalismo puede emerger aparte de la expropiación de los medios de producción a los pequeños propietarios feudales. A continuación se mencionan cuatro posibles modelos alternativos de emergencia del sistema económico capitalista:

• **Capitalismo sin proletarización (Modelo 1)**: El capitalismo no requiere proletarizar a una parte de la sociedad para forzarla a vender su fuerza de trabajo a un valor inferior al que genera durante su uso. Si entendemos el capitalismo como un sistema económico que,

produciendo mercancías, busca una revalorización continuada del

capital, éste sistema podría darse perfectamente en una economía

basada en productores independientes o cooperativas de productores independientes libremente asociados: es decir, una economía donde un

productor o un grupo de productores constituyen su empresa con sus propios medios de producción y trabajan dentro de esa empresa para producir mercancías que revalorizar a través de su circulación. Es verdad que, en este caso, parecería que el capital no se revalorizaría sólo a partir de sí mismo, sino merced a la aportación externa de horas de trabajo por parte de los socios de la cooperativa. Pero incluso en ese escenario, recordemos que el capital sí podría revalorizarse a sí mismo fabricando mercancías con un valor individual inferior a su valor de mercado (plusvalía extraordinaria): bastaría con que una cooperativa de productores independientes fuera más productiva que el promedio del sector para que su capital se revalorizara sin necesidad de aportar más horas de trabajo al proceso de producción. Así pues, el capitalismo puede emerger y desarrollarse a partir de pequeños propietarios de medios de producción, los cuales de manera independiente o asociada

con otros pequeños propietarios buscasen mejorar la eficiencia de sus

procesos productivos para acumular continuamente capital. Es verdad que, por las razones que hemos ofrecido en el epígrafe 3.3.6 de este segundo tomo, la organización productiva en forma de cooperativas de

trabajadores adolece de problemas que tienden a volverla menos eficiente que una organización productiva en forma de empresas capitalistas (donde sí existe separación entre trabajo y propiedad), pero también expusimos entonces que esos problemas no tienen por qué ser

insuperables. Por tanto, si los productores independientes experimentan un profundo rechazo a convertirse en asalariados (o un mayor rechazo a convertirse en asalariados que a soportar los costes de tiempo, riesgo y espera que implica devenir capitalista), el capitalismo podría

perfectamente nacer y desarrollarse como un conjunto de empresas cooperativas en competencia cuyo propósito fuera acumular capital. No

obstante, es dudoso que el marxismo vaya a aceptar que un sistema económico basado en cooperativas de productores independientes, en

competencia y buscando revalorizar sus medios de producción,

constituya un sistema económico capitalista: a la postre, Marx concebía a las cooperativas como una organización empresarial que superaba al

capitalismo en tanto en cuanto acababa con la contradicción entre capital y trabajo (C3, 571-572; Jossa 2005). Pero, de nuevo, esta última crítica no pasa de una petición de principios: sólo si definimos capitalismo como un sistema económico basado en la contradicción capital-trabajo cabrá rechazar que quepa calificar de capitalista a un sistema económico en el que no haya contradicción capital-trabajo, como ocurre en un sistema basado en cooperativas de productores independientes que buscan revalorizar sus medios de producción

mediante la producción y comercialización de mercancías.

Precisamente, lo que estamos tratando de analizar es si puede existir capitalismo sin partir de esa contradicción, de modo que no puede apelarse a la necesidad de la misma para rechazar que un sistema económico basado en la producción de mercancías dentro del circuito D-M-D' pero sin trabajo asalariado sea un sistema capitalista.

• Capitalismo con proletarización pero sin expropiación originaria

(Modelos 2, 3 y 4): Aun en el caso de que condicionemos la existencia del capitalismo a que haya trabajadores que vendan su fuerza de trabajo como mercancía, sigue siendo posible que el capitalismo emerja sin necesidad de una expropiación de los medios de producción

originalmente en manos de los trabajadores. De entrada, no debería entrañar ninguna dificultad entender cómo es posible que un grupo de

individuos (futuros capitalistas) pueda capitalizarse sin necesidad de expropiar los medios de producción al resto de la sociedad: basta para ello con que esos individuos destinen parte de su tiempo de trabajo propio a la creación de medios de producción (ahorro e inversión productiva), los cuales pasarían a ser de su propiedad o serían vendidos a terceros. Lo que, en cambio, sí puede entrañar mayores dificultades es entender por qué aquellos otros individuos que no han sido desposeídos de sus medios de producción vayan a querer convertirse en trabajadores asalariados de los capitalistas. Al respecto, caben varias posibilidades:

° **Obreros con medios de producción (Modelo 2):** Aunque una persona posea medios de producción, puede interesarle vender su fuerza de trabajo si el salario que cobra es superior al valor de las mercancías que por sí solo sería capaz de producir, ajustando ese valor por la desutilidad de la espera y de la incertidumbre económica (un trabajador puede preferir 3 onzas de oro inmediatas y seguras a 8 onzas de oro futuras y muy inciertas). Así pues, no es verdad que, como señala Paul Sweezy (1981, 26-27), «los trabajadores no les venderían a otros su capacidad laboral si poseyeran los medios y los materiales de producción necesarios para fabricar bienes y servicios por sí mismos». Como sabemos, esta incorrecta idea (que la venta de fuerza de trabajo presupone la desposesión del trabajador) encuentra sus raíces claramente en Marx ([1862-1863b] 1989, 405): «Para que el dinero pueda transformarse en capital, los prerrequisitos para la producción capitalista han de existir, y el primer prerrequisito histórico es la separación [entre el trabajador y los medios de producción]». Pero ¿por qué para Marx o Sweezy es inconcebible que venda su fuerza de trabajo un trabajador con medios de producción suficientes como para participar en el trabajo social venda? Porque si un productor independiente es capaz de producir suficientes mercancías como para reponer su fuerza de trabajo y si, además, suponemos que el

asalariado está forzado por el capitalista a trabajar más horas de las socialmente necesarias para reponer su fuerza de trabajo, entonces siempre será preferible —si se tiene la opción— trabajar como productor independiente, puesto que se disfrutará o de una menor jornada (si ésta coincide con el tiempo de trabajo necesario) o con un mayor ingreso neto (si el productor independiente trabaja durante más horas y se queda con la plusvalía) (C1, 17.4, 667). Sin embargo, este razonamiento es triplemente incorrecto. Primero, un productor independiente puede ser capaz de producir suficientes mercancías como para reproducir su fuerza de trabajo, pero trabajando durante más horas de las que tendría que trabajar como asalariado para un capitalista: imaginemos que el valor de mercado de la fuerza de trabajo es de 6 horas, la jornada laboral asciende a 10 horas (el capitalista se apropia de una plusvalía de 4 horas) y, en cambio, un productor independiente ha de trabajar durante 12 horas para simplemente reponer su capacidad laboral (puesto que es más ineficiente que el promedio del mercado); en ese caso, le podría interesar convertirse en asalariado para justamente ver reducida su jornada laboral con una misma remuneración. Segundo, un productor independiente puede preferir renunciar a la plusvalía a cambio de ahorrarse los costes de oportunidad vinculados a ahorrar, asumir riesgos e informarse respecto a la producción de una determinada mercancía:

trabajar 10 horas a cambio de un ingreso menor pero cierto puede ser preferible a trabajar 10 horas a cambio de un ingreso mayor pero incierto o fluctuante. Y tercero, los salarios no tienen por qué mantenerse anclados a largo plazo al coste de reposición de la fuerza laboral: no sólo por los motivos que estudiaremos en el epígrafe 5.3.2 de este segundo tomo, sino porque, en una sociedad donde todos los individuos tuvieran sus propios medios de producción, un capitalista que quisiera contratar a un asalariado tendría probablemente que ofrecer un asalario superior al valor de la fuerza de trabajo y, si los salarios ofrecidos por los capitalistas se incrementaran lo suficiente, algunos productores independientes podrían estar interesados en trabajar como asalariados para algunos capitalistas. Y nada de ello tendría por qué suponer que la plusvalía de los capitalistas fuera a desaparecer. Por ejemplo, imaginemos una jornada laboral de 10 horas, un coste de reposición de la fuerza de trabajo de 4 horas y un salario de 7,5 horas: el capitalista seguiría apropiándose de una plusvalía de 2,5 horas y el obrero percibiría un salario superior al valor de su fuerza de trabajo.

° **Proletarios sin medios de producción pero sin expropiación originaria (Modelos 3 y 4):** Cabe, con todo, otra posibilidad: que los proletarios sí carezcan de medios de producción y a corto plazo no tengan alternativa a vender su fuerza de trabajo pero que su desposesión no se deba a

ninguna expropiación originaria por parte de los capitalistas. Pero ¿cómo es posible que, partiendo de una sociedad de individuos económicamente autosuficientes, pasemos a una sociedad donde algunos individuos están desposeídos? Existen al menos dos posibilidades. La primera es que algunas personas se hayan desprendido de sus propiedades (porque las hayan vendido, perdido, destruido, devaluado, abandonado etc.) y, posteriormente, sólo les reste vender su fuerza de trabajo para obtener un ingreso (Modelo 3). Dentro de este caso puede resultar especialmente relevante aquellos productores independientes que se convierten en proletarios porque se arruinan: invierten incorrectamente su ahorro y son desplazados por otros productores más eficientes. El propio Marx describe cómo los pequeños capitalistas pueden ser descapitalizados y proletarizados por los grandes capitalistas (C3, 15.1, 354) en un proceso de centralización del capital muy similar al que podría ocurrir entre productores independientes sin necesidad de que haya una expropiación violenta de los medios de producción. La segunda posibilidad es que se experimente un incremento de la población (Modelo 4): si la productividad de los actuales propietarios de los medios de producción se incrementa y, en consecuencia, pueden alimentar a un mayor número de hijos, la población podría crecer sin que los nuevos hijos devengan propietarios

de los medios de producción de sus antecesores (o subdividiendo enormemente esa propiedad como para dejen de ser capaces de desarrollar el proceso de trabajo por su cuenta). Esta posibilidad, de hecho, fue una de las hipótesis que llegó a barajar el economista marxista Maurice Dobb acerca del surgimiento del capitalismo: «Una de las razones para desdeñar la hipótesis de la acumulación originaria es la asunción implícita de que el ejército industrial de reserva apareció como un simple producto del crecimiento de la población, el cual generó más manos de las que se podían emplear en las ocupaciones existentes y más bocas de las que podía alimentar el campo. En este sentido, la función histórica del capital habría sido la de proporcionar un empleo a estas manos superfluas. Si esta historia fuera cierta, uno podría tener buenas razones para referirse al proletariado como una creación natural en lugar de institucional, y tratar la acumulación de capital y el crecimiento del proletariado como dos factores autónomos e independientes. Pero esta descripción idílica no encaja con los hechos» (Dobb 1946, 223). Que encaje o no con los hechos es, como comprobaremos a continuación, algo debatible. Pero, en todo caso, aun cuando esta narrativa no encajara con unos hechos históricos concretos, *podría* haber encajado con ellos: es decir, que el capitalismo hubiese emergido con expropiaciones a los trabajadores no implicaría que necesariamente el capitalismo deba emerger siempre así. Un

incremento de la natalidad podría haber creado igualmente

masas de proletarios que vendieran su fuerza de trabajo a los

capitalistas aun cuando la propiedad privada de sus

progenitores hubiese sido escrupulosamente respetada.

En otras palabras, Marx no demuestra la *necesidad* histórica de que el capitalismo surja mediante la expropiación de los pequeños propietarios, mediante la llamada acumulación originaria, sólo especula sobre la *posibilidad* de que el capitalismo haya emergido o deba emerger de ese modo. En honor a la verdad, Marx hace algo más que meramente especular sobre ello: trata de demostrar que el capitalismo *inglés* sí surgió de esa manera para, a partir de esa concreta experiencia histórica, generalizar ese origen violento a todo sistema capitalista:

La transformación de los medios de producción individuales y dispersos en medios de producción socialmente concentrados, y por consiguiente la conversión de la propiedad raquítica de muchos en propiedad masiva de unos pocos, y por tanto la expropiación que despoja de la tierra y de los medios de subsistencia e instrumentos de trabajo a la gran masa de la población, esa expropiación de las masas, tan terrible y lograda con sumas dificultades, conforma la prehistoria del capital. Comprende una serie de métodos violentos, de los cuales hemos pasado revista sólo a aquellos que marcaron época, como métodos de la acumulación originaria del capital. La expropiación de los productores directos se llevó a cabo con el vandalismo más despiadado y bajo el impulso de las pasiones más infames, sucias y mezquinamente odiosas. La propiedad privada erigida sobre el trabajo propio, fundada por así decirlo en la fusión del trabajador independiente y aislado con sus condiciones de trabajo, es desplazada por la propiedad privada capitalista, que reposa en la explotación del trabajo ajeno, aunque formalmente libre (C1, 32, 928).

Pero obviamente esta generalización resulta improcedente: aun cuando

fuera cierto que el capitalismo inglés sí emergió históricamente merced a la proletarización de los trabajadores derivada de la expropiación capitalista de sus medios de producción, eso no demostraría que en todos los lugares y en todas las épocas el capitalismo surgió o debió surgir así… sólo probaría que en el caso particular de Inglaterra emergió así.

A la hora de la verdad, empero, ni siquiera existe un fuerte consenso historiográfico acerca de que el capitalismo inglés emergiera de ningún proceso de expropiación originaria de las tierras comunales tal como lo describe Marx. Y es que ni la mayoría de las tierras eran comunales antes de los procesos de expropiación que describe Marx, ni las tierras comunales fueron en general expropiadas sino que más bien se trató de un proceso generalmente voluntario de privatización de las mismas, ni la privatización de las tierras implicó una expulsión masiva de agricultores que los pauperizara y proletarizara.

En primer lugar, no es verdad que la amplia mayoría de las tierras de

labranza inglesas fueran de uso comunal antes de los supuestos procesos de expropiación que describe Marx. Si calificamos una tierra de «propiedad privada» siempre que no pese sobre ella ningún tipo de carga comunal (y al margen de si está cercada o no lo está), el 45 % de las tierras de labranza inglesas ya eran propiedad privada individual *antes* de 1550, momento en el que Marx comienza a describir el proceso de conversión forzoso de tierras de labranza en tierras de pasto, también llamado cercamiento de los Tudor (nótese, además, que el cercamiento de los Tudor tuvo una relevancia marginal en términos de privatización de tierras: apenas el 2 %). De hecho, a mediados del siglo XVIII, cuando el parlamento inglés aprueba sus Leyes de

Cercamiento, sólo el 30 % de la tierra inglesa era mantenida en algún tipo de régimen comunal. Otras estimaciones (Clark y Clark 2001) reducen todavía más el porcentaje de la tierra no privatizada ya en el año 1600: apenas el 27

%. Por consiguiente, y a pesar de que Marx otorga un papel central a las Leyes de Cercamiento como mecanismo de proletarización de la población inglesa, lo cierto es que la mayor parte de la tierra de labranza del país ya había sido privatizada mucho antes de tales leyes y de la Revolución Industrial.

Tabla 4.1

PERÍODO

TASA DE PRIVATIZACIÓN DE LA

TIERRA EN INGLATERRA

(COMO PORCENTAJE

DEL TOTAL DE TIERRA)

Privatizado antes de 1550

45 %

Privatizado entre 1500 y 159

92 %

Privatizado entre 1600 y 1699

24 %

Privatizado entre 1700 y 1799

13 %

Privatizado entre 1800 y 1914

11,4 %

Tierras comunales restantes en 1914

4,6 %

Fuente: Wordie (1983).

No sólo eso, el resto de las tierras no sometidas a un régimen estricto de propiedad privada tampoco eran ni mucho menos tierras comunales en el sentido de que fueran superficies de libre acceso para todos los agricultores: eran tierras que, de manera muy genérica e imprecisa, calificaríamos como tierras en régimen de campos abiertos (*open fields*).

El régimen de campos abiertos era el régimen feudal de tenencia de la

tierra predominante en el centro de Inglaterra. Se denominaba de ese modo por tratarse de amplias extensiones de tierra que, aun pudiendo estar divididas en parcelas, no estaban cercadas físicamente. El régimen de campos abiertos contaba típicamente con tres espacios diferenciados (Thirsk 1964): el *demesne* o tierra privativa del señor feudal (donde coincidía el

dominio directo con el dominio útil sobre la tierra) y que era trabajada por agricultores a sueldo del señor feudal o, a partir del XV, alquilada a otros agricultores; los prados y las tierras de labranza, las cuales estaban subdivididas en parcelas que eran explotadas privadamente por familias de agricultores y cuyo régimen jurídico podía ser o el de propiedad privada (eran los llamados *freeholders*: la parcela de tierra pertenecía a la familia de agricultores) o de enfiteusis (la enfiteusis era una institución feudal consistente en especie de arrendamiento a perpetuidad: el señor feudal retenía el dominio directo sobre la tierra pero el dominio útil era cedido a los enfiteutas o *copyholders* a cambio del pago de una renta periódica); y las tierras comunales de libre acceso (*commons)*, tales como bosques, páramos, eriales o áreas pantanosas, a las que cualquier persona del feudo (no personas ajenas al mismo) tenía libre acceso para extraer recursos. En otras palabras, ni siquiera la tierra que genéricamente podía calificarse de

«comunal» (los *open fields*) eran realmente propiedades comunales que fueran trabajadas colectivamente por todos los agricultores de un mismo feudo: una parte de los *open fields* eran propiedad absolutamente privada (*demesne*), otra era propiedad privada pero sujeta a cargas comunales (la tierra en propiedad de los agricultores *freeholders*) y otra era propiedad

«arrendada» a familias individuales en régimen de enfiteusis e igualmente sometida a cargas comunales (la tierra de los *copyholders*). Así, en realidad, los derechos comunales dentro de los *open fields* sólo existían sobre las zonas de libre acceso (*commons*) y, a su vez, como cargas sobre las tierras y prados en régimen de propiedad privada o enfiteusis *después de la cosecha* (pues en ese momento el ganado de cualquier campesino podía pastar libremente por cualquiera de esas tierras, sin que ningún propietario o enfiteuta tuviera derecho a limitarlo) (Dahlman 1980, 24). Pero las zonas de libre acceso apenas representaban el 4 % de toda la tierra inglesa antes de 1750 (antes de las Leyes de Cercamiento) y generalmente eran superficies de muy escasa productividad y por tanto de muy escaso valor (Clark y Clark

2001). Como vemos, pues, la propiedad estrictamente comunal de la tierra tenía un ámbito enormemente reducido.

En segundo lugar, es verdad que el sistema de *open fields* sí va desapareciendo a lo largo de los siglos: como podemos observar en la Tabla 4.1, los derechos comunales sobre las tierras se van extinguiendo progresivamente. La extinción de los *open fields* tuvo esencialmente dos efectos jurídicos: por un lado, se sustituyó el alquiler de tierras a través de la

enfiteusis (cuyas rentas estaban fijadas consuetudinariamente y no eran susceptibles de revisión por el dueño de la tierra) por un arrendamiento mercantil (donde el propietario sí podía fijar contractualmente los nuevos alquileres); por otro, se extinguieron los derechos comunales (tanto en lo relativo al derecho a disponer de los *commons* como respecto al derecho de usar las tierras de labranza en régimen de propiedad privada o enfiteusis como pastos tras la cosecha) (Overton 1996, 151). Pero este proceso de privatización de los *open fields*, a diferencia de lo sugerido por Marx, no fue generalmente violento, es decir, no atentó normalmente contra la voluntad de los propios campesinos comuneros, dado que el derecho consuetudinario inglés (el *common law*) habilitaba tres métodos para extinguir los derechos comunales y los tres fueron legítimamente empleados. Primero, los derechos comunales de los agricultores podían extinguirse o si dejaban de utilizarse (esto es, por abandono) o por destrucción del objeto sobre el que recaían los derechos comunales (por ejemplo, incendio de un bosque): en caso de abandono efectivo de los derechos comunales por parte de la comunidad, los pequeños agricultores podían individualmente cercar sus parcelas de tierra en los *open fields* para reivindicar un estricto derecho de propiedad privada sobre ellos, es decir, para reivindicar la extinción de cualquier carga comunal sobre ellos (este proceso se conocía como *piecemeal enclosure*). Segundo, el derecho de los comuneros también podía extinguirse por unidad de posesión, es decir, si todos los derechos de copropiedad sobre una tierra terminaban concentrándose en una misma persona (por ejemplo, porque se los iba comprando a cada comunero), entonces el régimen comunal se extinguía. Y

tercero, y de manera mucho más frecuente, la propiedad comunal también podía terminar por acuerdo de *todos* los comuneros (*enclosure by agreement*), a saber, si *todas* las personas (en Inglaterra se requería de unanimidad) que poseían un derecho de copropiedad aceptaban extinguir los derechos comunales, la tierra se dividía en régimen estricto de propiedad privada individual para cada uno de ellos (Gonner 1912, 43-56; Overton 1996, 156-157). El *piecemeal*

enclosure fue típicamente ejecutado por pequeños propietarios agrarios con medios económicos muy modestos, mientras que la privatización por unidad de posesión fue más habitualmente utilizada por terratenientes ricos (Kain *et alii* 2004, 11). En general, se estima que más del 75 % de las tierras de Inglaterra eran originalmente propiedad privada o fueron privatizadas sin necesidad de recurrir a las Leyes de Cercamiento (Chapman y Seeliger 1995; Clark y Clark 2001).

El proceso de privatización y desaparición de los *open fields* a través de estos tres mecanismos fue progresivo a lo largo de la historia inglesa. Los abandonos voluntarios de aldeas y tierras fueron habituales después de que la Peste Negra (siglo XIV) redujera la población del país a la mitad y, por tanto, después de que la población pudiese reubicarse en las mejores tierras (*abandonando* las peores): fue justamente entonces cuando algunos pequeños agricultores aprovecharon para cercar las tierras abandonadas y extinguir los derechos comunales que pesaban sobre ellas (*piecemeal enclosure*) y también cuando los terratenientes convirtieron las tierras de labranza abandonadas en pastos para el ganado —cercamiento de los Tudor

— ante la falta de mano de obra que trabajara la tierra (Bradley [1918] 2001, 11-12; Broadberry *et alii* 2015, 83).31 Durante el siglo posterior, el principal motivo de extinción de los derechos comunales fue la venta y consolidación de parcelas: y es que, entre 1540 y 1630, la población inglesa se incrementó en un 75 %, lo que provocó una extrema subdivisión hereditaria de los *open fields* (tanto de las tierras de labranza como de los derechos comunales sobre ellas) dentro de las familias campesinas, lo que volvió su explotación antieconómica. De ahí que muchos agricultores optaran por vender sus pequeñas posesiones de tierras, especialmente en épocas de malas cosechas en las que tenían que adquirir alimentos en el mercado (Goldstone [1991]

2016, 72-74). A su vez, entre mediados del siglo XVII y mediados del siglo XVIII, el método predominante de privatizar los *open fields* fue el acuerdo entre comuneros (Overton 1996, 157). A este último respecto, recordemos que el acuerdo requería de unanimidad de todos los comuneros, de modo que formalmente no se aprobó ninguna privatización en contra de la voluntad de ninguno de ellos (en realidad, probablemente la unanimidad se lograra en algunos casos mediante presión social, que no violencia física, sobre aquellos comuneros que se negaran a privatizar). Y, por último, desde mediados del siglo XVIII, el principal método para extinguir los derechos comunes sí fueron las leyes de cercamiento del parlamento inglés. Ahora bien, no pensemos que la utilización de estas leyes

constituía un acto político unilateral por el que se forzaba a la mayoría de los comuneros a extinguir sus derechos comunales en contra de su voluntad: las leyes de cercamiento únicamente eliminaban el requisito de unanimidad para privatizar los *open fields*, pero seguían exigiendo su aprobación por una mayoría cualificada de agricultores que rondaba entre el 75 % y el 80 % (McCloskey 1972). Por

consiguiente, en términos generales se trató de un proceso mucho menos violento y mucho más consensual de lo que Marx describe.

En tercer lugar, el proceso de extinción de los derechos comunales y de privatización de los *open fields* no equivale a un proceso de expulsión masiva de los campesinos que los condujera a su proletarización las ciudades. Dado que la privatización de los *open fields* por cualquiera de los métodos analizados con anterioridad suele denominarse «cercamiento»

(*enclosure*) y el cercamiento transmite la imagen de levantar barreras físicas alrededor de las tierras privatizadas, Marx tiende a equiparar el cercamiento con expulsión, desposesión y proletarización de los campesinos. Pero el término *cercamiento* (*enclosure*) es un término marcadamente ambiguo desde un punto de vista histórico: en ocasiones se utiliza para designar a tierras que sí fueron físicamente cercadas y separadas del resto; en otras, como sinónimo de expulsión de los agricultores; y en otras, como simple antónimo de tierra comunal, esto es, como propiedad privada individual sobre la tierra (en realidad, existen incluso más usos para el término: como cambios en el uso de la tierra, agrupación de parcelas, modificación del régimen de arrendamiento, etc.) (Overton 1996, 147). Ni siquiera cabe vincular el tamaño de la explotación agraria con el cercamiento: había explotaciones agrarias pequeñas que estaban físicamente cercadas y había explotaciones agrarias grandes que estaban físicamente sin cercar (Whittle 2017, 158). En cualquier caso, el proceso de conversión de propiedad privada comunal en propiedad privada individual no implicó necesariamente el cercamiento físico de la tierra ni tampoco la expulsión de los agricultores de la misma (dado que éstos podían devenir arrendatarios o trabajadores del nuevo propietario de la tierra). En general, las expulsiones arbitrarias —de campesinos que poseyeran un justo derecho a permanecer en la tierra —

fueron poco habituales tanto en la Baja Edad Media (Hatcher 1981; Dyer 2005, 34) como en la Edad Moderna (Allen 1992, 14; Whittle 2017, 157).

Y cuarto, incluso los procesos de privatización de los *open fields* que sí se impusieron regulatoriamente sobre las minorías (por mayoría cualificada del 75 % o del 80 %) no supusieron un proceso de pauperización masiva de esas minorías. Por dos razones. Por un lado, cabría pensar que una posible vía de pauperización de los agricultores por la privatización de los *open fields* podría haberse dado como consecuencia de la conversión de los enfiteutas (*copyholders*) en arrendatarios mercantiles: en la medida en que los enfiteutas abonaban a los propietarios de las tierras una renta que venía

fijada consuetudinariamente y que podía alejarse mucho del precio en el mercado libre, la conversión de los *copyholders* en arrendatarios a precios de mercado podría haber conllevado una notable elevación de los alquileres y, por tanto, su empobrecimiento. Sin embargo, la evidencia de que la conversión de enfiteutas en arrendatarios incrementara las rentas de la tierra para los arrendatarios es bastante escasa: al contrario, disponemos de evidencia de que muchos de ellos continuaron pagando rentas por debajo de los niveles de mercado porque los tribunales no autorizaron su revisión al alza (Clark 1998; Whittle 2017, 161); no sólo eso, el incremento de las rentas a sus niveles de mercado fue un ajuste más bien soportado por los subarrendatarios: en tanto en cuanto los arrendatarios pagaban rentas muy por debajo del valor real de la tierra y la productividad agraria se incrementó, muchos arrendatarios optaron por vivir de las rentas que les proporcionaba subarrendar la tierra al tiempo que pagaban alquileres muy bajos a los propietarios arrendadores (Whittle 2017, 161). Dicho de otro modo, quienes soportaron el incremento de las rentas de la tierra —los subarrendatarios— y que por tanto pudieron empobrecerse fueron aquellas personas que ya carecían de derechos sobre la tierra antes de los cercamientos y que por tanto ya estaban en situación de desposesión o *proletarizados* antes de la privatización (Shaw-Taylor 2001). Por otro lado, otra vía por la que cabría pensar que la privatización de los *open fields* pudo pauperizar a parte de la población inglesa sería la de bloquear la entrada y la extracción de recursos de las otrora áreas comunales de acceso libre: si los estratos más precarizados de la sociedad, aquellos que no poseían ni siquiera el dominio útil sobre ninguna franja de tierra en régimen de enfiteusis, habían tenido tradicionalmente la potestad de obtener recursos de los *commons* (por ejemplo, madera de los boques)32 pero, tras su privatización, se vieron desposeídos de ese derecho comunal, entonces la privatización podría haberlos empobrecido obligándolos a vender su fuerza de trabajo. Sin embargo, Clark (1998) estima que el quebranto económico por haber privatizado esas zonas comunales de libre acceso apenas alcanzó entre el 2

% y el 3 % de los ingresos medios de una familia de agricultores: una cuantía que en ningún caso explicaría el proceso de proletarización masiva por desposesión de medios de producción. Por tanto, aun cuando uno rechazara tanto moral como económicamente las distintas leyes de cercamiento, el cambio en las condiciones materiales efectivas no pudo ser

muy intenso: afectaron a una minoría de la población y de manera bastante modesta.

En conjunto, pues, la narrativa de que los terratenientes, en coalición con el Estado, expulsaron en masa a los pequeños agricultores ingleses y éstos quedaron forzosamente proletarizados en las ciudades, vagando como mendigos primero y vendiendo su fuerza de trabajo después, es una narrativa con escasa evidencia histórica que la respalde. La progresiva privatización de los *open fields* cambió ciertamente el régimen de tenencia de buena parte de la tierra cultivable inglesa pero no fue por sí misma responsable de las migraciones del campo a la ciudad, sino que, tras los cambios de tenencia, los residentes en el agro «devinieron subarrendatarios, artesanos, trabajadores especializados y operarios dentro de una economía rural diversificada» (Whittle 2013, 16). Pero entonces, ¿de dónde provino la masa de trabajadores que terminaron convirtiéndose en la mano de obra de la Revolución Industrial? Esencialmente de dos fuentes.

Por un lado, del crecimiento de la población. Como ya hemos dicho, desde principios del siglo XVI a mediados del siglo XVI, la población inglesa se más que duplicó desde unos 2,2 millones de persona hasta 5,3 millones y a lo largo del siglo XVIII se incrementó hasta los 7,7 millones: este incremento se produjo tanto en la ciudad como en el campo, pero en el campo no fue posible incrementar las unidades de explotación agraria tanto como crecía la cifra de habitantes, de ahí que muchos tuvieran que migrar hacia las ciudades a trabajar en la industria, vendiendo en el proceso sus parcelas de tierra (Chambers 1953) y facilitando la privatización de los *open fields* por unidad de posesión. Es decir, que la hipótesis descartada por Maurice Dobb (1946, 223) —que la proletarización había sido causada por el incremento de la población y no por los procesos de acumulación originaria— parece que era en gran medida correcta.

Por otro lado, de la migración del campo a la ciudad al margen del propio incremento poblacional. Pero ¿por qué se produjo esa migración? Al respecto, existen dos grandes hipótesis: o que los agricultores fueron atraídos a la ciudad o que los agricultores fueron

expelidos del campo. A su vez, esta última tesis la podemos dividir en dos: que fueron expelidos del campo por el aumento de la productividad agraria que volvió innecesarios a muchos agricultores o porque los cercamientos desposeyeron a los agricultores y los obligaron a proletarizarse (ésta es la tesis de Marx que ya hemos tenido ocasión de rechazar).

La evidencia parece apuntar a que la primera de las dos hipótesis (los agricultores fueron atraídos a la ciudad) es la más importante, por varios motivos. Primero, hasta al menos finales del siglo XVII, la productividad agraria se incrementó pero de manera bastante más lenta que con posterioridad, de modo que no se experimentó ninguna revolución agraria que volviera enormemente redundante la mano de obra en el campo (Broadberry *et alii* 2015, 367). Segundo, porque los trabajadores que migraron del campo a la ciudad no lo hicieron a todas las ciudades del país, sino únicamente a Londres, al menos hasta comienzos del siglo XVIII: durante ese período, la capital absorbió la mitad de todo el crecimiento natural de la población inglesa (Allen 2009a, 75). Y tercero, los salarios en Londres eran sustancialmente más altos que los ingresos en el campo y también que los salarios en otras ciudades inglesas, lo que refuerza la hipótesis de que estos salarios londinenses pudieron actuar como un polo de atracción desde el campo: verbigracia, en 1750, el salario medio de un trabajador londinense era de 25 peniques al día, mientras que en otras ciudades como Oxford no llegaba a 15 peniques y en el campo se ubicaba por debajo de 10 (cuando, hasta 1650, la remuneración diaria por trabajar en Londres o en el campo era prácticamente la misma) (Allen 2009a, 76).

¿Y por qué Londres fue capaz de ofrecer salarios crecientes a sus residentes? Por el surgimiento de una floreciente industria (inicialmente centrada alrededor de la lana) en la ciudad, lo que permitió lograr un fuerte aumento de la productividad y, por tanto, pagar mayores salarios: por consiguiente, la división social del trabajo y la consiguiente especialización regional parecen ser los responsables de la emergencia de la industria y de los crecientes salarios urbanos, los cuales motivaron a su vez la migración del campo a la ciudad.

Así las cosas, entre 1500 y 1700, la agricultura pasó de emplear al 70 %

de la población masculina de Inglaterra y Gales en 1500 a menos del 50 %

en 1700, mientras que el sector secundario (industrial y artesanal) vio

incrementar su porcentaje de trabajadores desde el 20 % al 40 % (Shaw-Taylor *et alii* 2020). Evidentemente, para que un menor porcentaje de población ocupada en el campo pueda alimentarse a sí misma y a un mayor porcentaje de la población empleada en la industria se hace necesario que la productividad por trabajador en la agricultura, dentro o fuera de Inglaterra, se incrementara lo suficiente durante ese período como para alimentar a los trabajadores que dejaban de trabajar en el campo. Y, en este sentido, la

$$\left(\frac{\text{Producción agraria}}{\text{Superficie cultivable}}\right)$$

$$\left(\frac{\text{Superficie cultivable}}{\text{Superficie total}}\right)$$

$$\left(\frac{\text{Superficie total}}{\text{Trabajadores}}\right)$$

$$\frac{\text{Producción agraria}}{\text{Trabajadores}} = \frac{\text{Producción agraria}}{\text{Superficie cultivable}} * \frac{\text{Superficie cultivable}}{\text{Superficie total}} * \frac{\text{Superficie total}}{\text{Trabajadores}}$$

productividad agraria sí se incrementó entre 1500 y 1700 aunque, como decimos, a un ritmo anual inferior al del siglo XVIII o siglo XIX. Analicemos las causas de los cambios de la productividad en ambos períodos.

Por un lado, ¿qué factores explican el incremento de la productividad

agraria experimentado hasta finales del siglo XVII? Podemos explicar los factores causantes de esta mejora de la productividad agraria

descomponiéndola en sus tres determinantes (Allen 2009a, 61-63), a saber, la producción agraria por hectárea de tierra cultivable (

), la

proporción de tierra cultivable sobre la superficie total de tierra (

) y la cantidad de hectáreas de tierra por número de

trabajador (

):

Y los tres factores contribuyeron a mejorar la productividad del campo hasta finales del siglo XVII. Primero, la producción agraria en relación a la superficie cultivable se incrementó gracias a la introducción de

nuevos cultivos (nabos o patatas) o a la selección de las mejores semillas y de los mejores ejemplares de animales; segundo, la superficie cultivable con respecto a la superficie total se incrementó gracias a la inversión en mejorar las tierras no cultivables (por ejemplo a través de la inundación de los prados o el drenaje de los humedales), así como por el menor uso del barbecho (el cual fue sustituido por la agricultura convertible, la cual alternaba entre el uso de la tierra como pasto para el ganado y el cultivo de cereal); y tercero, la superficie total en relación al número de trabajadores aumentó por el incremento del tamaño medio de las explotaciones agrarias (consecuencia del proceso de venta y consolidación de tierras por parte de los agricultores que migraban a la ciudad), lo que redujo el empleo agrario por hectárea de tierra (Allen 2009a, 77; Broadberry *et alii*, 367).

Por otro, ¿qué factores explican el más acelerado incremento de la productividad agraria a partir del siglo XVIII? Una primera explicación sería la marxista: las diversas leyes de cercamientos aprobadas entre 1750 y 1850

privatizaron las tierras, sometieron la agricultura a un régimen capitalista y todo ello trajo incrementos en la productividad. Algunos historiadores no marxistas (Overton 1996, 165) apoyan la idea de que los cercamientos, aun

cuando no fueron imprescindibles, sí contribuyeron a incrementar la productividad agraria al aumentar el tamaño medio de las explotaciones y facilitar la toma de decisiones individuales una vez eliminados los derechos comunales sobre las tierras. Sin embargo, otros historiadores como Allen (1992) no comparten esta tesis: a su juicio, desde finales del siglo XVII, la productividad ya comenzó a aumentar de manera relevante dentro de las tierras de los *yeomen* en los *open fields* (por *yeoman* se designaba originalmente a los agricultores a los *freeholders* más ricos; más tarde, simplemente a agricultores acaudalados en general), hasta el punto de que la productividad en esas explotaciones agrarias era igual o superior a la de las tierras cercadas (Allen 1999). Si este último fuese el caso, los cercamientos no habrían resultado ni necesarios ni suficientes para el rápido incremento de la productividad agraria a partir del siglo XVIII, de modo que en ningún caso el desarrollo histórico de las fuerzas productivas habría requerido de la privatización de los derechos comunales. Sea como fuere, y dado que el debate historiográfico no está cerrado, lo que sí cabe afirmar es que, aun cuando los cercamientos sí hubiesen contribuido a incrementar la productividad del campo, en ningún caso cabría afirmar que éstos fueron decisivos e

irremplazables desde un punto de vista histórico: como mucho aceleraron ciertas mejoras de productividad que podrían haberse producido igualmente sin ellos porque, de hecho, ya se estaban produciendo sin ellos.

Además, como ya hemos expuesto, el grueso de la proletarización de la población inglesa se produjo *antes* de las distintas leyes de cercamiento y por motivos nada relacionados con la extinción de los derechos comunales.

En definitiva, la proletarización de parte de la población inglesa se debió inicialmente a la atracción de mano de obra agraria, incluyendo la que derivaba del aumento natural de la población, desde el campo a la ciudad (esencialmente, a Londres) merced a los más elevados salarios industriales.

A partir del siglo XVIII, y con el rápido incremento de la productividad agraria, el porcentaje de población ocupada en el campo se redujo adicionalmente por ser redundante para producir alimentos, pasando a ser ocupada en otros usos socialmente más útiles.

En este sentido, la emergencia del capitalismo en Inglaterra resultaría ser la consecuencia de una combinación de lo que anteriormente hemos denominado modelo 2, modelo 3 y modelo 4: a saber, parte de los agricultores vendieron voluntariamente sus tierras o sus derechos comunales quedándose sin medios de producción que traspasar a sus herederos (modelo

3); otros muchos individuos nacieron dentro de una familia que, si bien contaba con medios de producción propios, no disponía de ellos en suficientes cantidades como para legar porciones significativas a su incrementada prole (modelo 4); y finalmente otros, incluso poseyendo medios de producción, decidieron abandonarlos (vendiéndolos o

alquilándolos) cuando no fueron capaces de incrementar su productividad tanto como sus competidores ni al nivel de los salarios que se estaban pagando en las ciudades, de forma que encontraron más remunerativo vender su fuerza de trabajo que producir mercancías autónomamente (modelo 2). Ni fue imprescindible que los agricultores se proletarizaran por la fuerza ni, en la práctica, parece que fuera eso lo que sucedió en la inmensa mayoría de los casos.

Sea como fuere, aun cuando la proletarización de los trabajadores ingleses se hubiese producido exactamente como la describió Marx,

eso no significaría que el capitalismo necesariamente *deba* nacer así. De hecho, sabemos que en muchas otras partes del planeta no nació así. Por ejemplo, Karl Polanyi, quien aceptaba la tesis básica de Marx de que el capitalismo emergió en Inglaterra a partir de la privatización de las tierras comunales, también sostenía en su libro *La gran transformación* (1944) que la Revolución Industrial siguió un camino distinto en el continente europeo (camino que es bastante coincidente con lo que *realmente* sucedió en Inglaterra):

La Revolución Industrial llegó al Continente medio siglo más tarde. Allí, la clase trabajadora no había sido forzada a abandonar su tierra por los cercamientos sino que, más bien, el reclamo de mayores salarios y de la vida urbana empujó a los trabajadores semiserviles del campo a abandonar los señoríos y a migrar a las ciudades, donde se asociaron con la clase media-baja tradicional y tuvieron la oportunidad de asimilarse a la vida urbana. En lugar de sentirse degradados, se sintieron mejorados por su nuevo entorno (Polanyi [1944] 2001, 182).

Asimismo, Lenin expuso que había dos formas por las que el

capitalismo podía emerger a partir del feudalismo y una de ellas (a la que denominó «vía norteamericana») permitía que el capitalismo surgiera a partir de un pequeño campesinado que se iba capitalizando hasta evolucionar en grandes agricultores capitalistas. Es más, consideraba que esta segunda vía aceleraba el surgimiento del capitalismo frente a la privatización de los latifundios feudales:

Los restos de la servidumbre pueden desaparecer tanto mediante la transformación de las haciendas de los terratenientes como mediante la destrucción de los latifundios de los terratenientes, es decir, por medio de la reforma o por medio de la revolución. El desarrollo burgués puede darse mediante grandes propiedades de terratenientes que paulatinamente se van volviendo más burguesas, que van sustituyendo los métodos feudales de explotación por los métodos burgueses. Y también puede darse mediante pequeñas propiedades campesinas, que, por la vía revolucionaria, extirpen del organismo social la «excrecencia» de los latifundios feudales y se desarrollen después libremente sin ellos por el camino de la economía capitalista.

Denominaremos a estos dos caminos de desarrollo burgués objetivamente posibles como «vía prusiana» y «vía norteamericana». En el primer caso, la propiedad feudal del terrateniente se transforma lentamente en una propiedad burguesa lo que, por un lado, condenará a los campesinos a decenios enteros de la más dolorosa expropiación y

del más doloroso yugo y, por otro, engendrará una pequeña minoría de grandes campesinos acaudalados. En el segundo caso, no existen grandes propiedades de terratenientes o, de existir, son erradicadas por una revolución que las confisca y las fragmenta. En este último caso, predomina el campesinado, que pasa a ser el agente exclusivo de la agricultura y va evolucionando hasta convertirse en el agricultor capitalista. […] [Con la vía norteamericana], el desarrollo del capitalismo y de las fuerzas productivas es más amplio y más rápido (Lenin [1907] 1962, 239-240).

No en vano, y al margen del caso del norte de EE. UU. que menciona

Lenin, en Europa contamos con el muy elocuente ejemplo de Suiza, donde las expropiaciones masivas no fueron necesarias para que emergieran trabajadores dispuestos a vender su fuerza de trabajo a los capitalistas. En Suiza, a mediados del siglo XIX, el 80 % de las familias suizas seguía siendo propietaria de alguna extensión de tierra (Frietzsche 1996, 132), incluyendo el acceso a las tierras comunales especialmente dedicadas al pastoreo. Acaso por ello, también en 1850, la población urbana de Suiza sólo representaba el 6,5 % del total del país a pesar de haberse duplicado durante la primera mitad del siglo XIX (Fritzsche 1996, 131): no sólo eso, a mediados del siglo XIX, el 57 % de la población ocupada lo estaba en el sector primario frente al 32 % en el sector industrial; 30 años después, la población ocupada en el sector agrícola ya había descendido hasta el 37 % y la ocupada en la industria había ascendido hasta el 41 %, a pesar de una propiedad agraria muy distribuida (Fritzsche 2003, 48).

Algunos observadores de la época, de hecho, atestiguaban que los trabajadores suizos combinaban su trabajo artesanal con el trabajo en el campo, de manera que su sueldo efectivo debía computarse como la suma de sus ingresos monetarios y de su autoproducción en especie:

El valor monetario de los salarios suizos es un índice engañoso de su auténtico nivel de vida. En Suiza, debido a la gran subdivisión de la tierra y a la interrelación entre las

profesiones agrícolas y artesanas, un elevado porcentaje de la clase trabajadora produce una porción de su propia subsistencia (Chambers 1842, 85).

Y, pese a la enorme descentralización de la propiedad privada de la tierra, combinada con una preservación del acceso a las tierras comunales, la industria suiza logró desarrollarse incluso con anterioridad a la revolución agraria del país. El propio Marx, en el

primer volumen de *El capital*, pone a la industria del reloj suiza como un ejemplo de sofisticación en el desarrollo de la división manufacturera del trabajo (C1, 13.3, 461-463). Y, en efecto, hasta finales del siglo XIX, la industria del reloj y la textil fueron las principales industrias de Suiza: concentraban el 90 % de las exportaciones en un país que ya exportaba un tercio de su PIB (Fritzsche 2003, 45). Con el tiempo, de hecho, Suiza se convertiría en una de las economías más prósperas y productivas —más capitalistas — del planeta sin necesidad de ninguna acumulación originaria (de modo que ilustraría nuestro modelo 2 de surgimiento del capitalismo y, hasta cierto punto, el modelo 4 por aumento de la población e insuficiente tamaño de explotaciones agrarias).

Por consiguiente, la primera proposición de Marx (p) de que «el surgimiento del capitalismo requiere de una separación forzosa entre trabajo y medios de producción» es falsa. El capitalismo puede desarrollarse sin necesidad de que se les expropie a los trabajadores sus medios de producción y, por tanto, sin que se vean proletarizados como consecuencia de haberlos pauperizado coactivamente. Existen caminos alternativos de emergencia del capitalismo que no presuponen una fuerza de trabajo desposeída forzosamente por la expropiación de sus medios de producción. La acumulación original tal como la entendía Marx no es condición necesaria para que el capitalismo aparezca (ni tampoco condición suficiente, dado que la expropiación de los medios de producción de la población por parte de una minoría acaudalada sería compatible, por ejemplo, con la emergencia de un modo de producción esclavista).

Con todo, que el capitalismo pueda ser un modo de producción con un

origen *inmaculado* no impide que en sus entrañas aparezcan obreros desposeídos que terminen siendo objetos de explotación. El geógrafo marxista David Harvey (2004) ha acuñado el término «acumulación por desposesión» para referirse a los muy variopintos procesos de desposesión de los trabajadores que siguen teniendo lugar dentro de un sistema capitalista actual (patentes, privatizaciones de propiedades estatales, crisis financieras, etc.). De ser no sólo así sino de ser *necesariamente* así, entonces el

capitalismo sí podría crear y ensanchar la separación entre trabajadores y medios de producción aun cuando esa separación no se diera en sus mismos orígenes. De ahí que convenga estudiar la dinámica de distribución de la riqueza dentro del capitalismo: ¿hasta qué punto la explotación de la fuerza de trabajo por parte de la clase capitalista conduce necesariamente a una sociedad estamental donde

la clase trabajadora cada vez está más alejada de ejercer un control efectivo sobre los medios de producción y la clase capitalista sólo hace que acrecentar su control de los medios de producción a costa de la clase trabajadora? O dicho de otro modo, ¿es posible que los proletarios, pese a ser explotados, se conviertan en capitalistas y que los capitalistas, pese a ser explotadores, se conviertan en proletarios? ¿Cabe una nivelación patrimonial dentro del capitalismo que no subordine

crecientemente el trabajo al capital, sino que posibilite un reequilibrio del poder de negociación que revierta la «explotación» que ejerce el capital sobre el trabajo? ¿O, por el contrario, una vez abierta la espita de la explotación ésta ya conduce indefectiblemente a una separación creciente entre trabajo y medios de producción?

4.2. La teoría de la explotación no es correcta (¬ *q*) Si la teoría marxista de la explotación es falsa, entonces su teoría sobre la reproducción y la acumulación de capital —sobre el crecimiento económico dentro del capitalismo— también lo es. Recordemos que, para Marx, la reproducción y acumulación de capital no es más que el resultado de capitalizar la plusvalía, entendida ésta como el tiempo de trabajo impagado al trabajador por parte de la clase capitalista: más capital acumulado es mayor separación entre trabajo y medios de producción, lo que permite reproducir amplificadamente la explotación de los trabajadores.

Pero si la teoría marxista de la explotación es falsa, entonces los salarios no quedarían limitados al coste de reposición de la fuerza de trabajo ni la única forma de revalorizar el capital sería dejando de remunerar horas de trabajo a los obreros. En tal caso, los asalariados podrían ahorrar y utilizar su ahorro para adquirir medios de producción y los capitalistas podrían seguir generando plusvalía aun cuando los asalariados devinieran propietarios de una porción creciente de los medios de producción. Es decir, que aun cuando los obreros hubiesen sido originariamente expropiados por

los capitalistas (proposición p), podrían terminar recuperando la propiedad de los medios de producción gracias a las propias dinámicas del capitalismo.

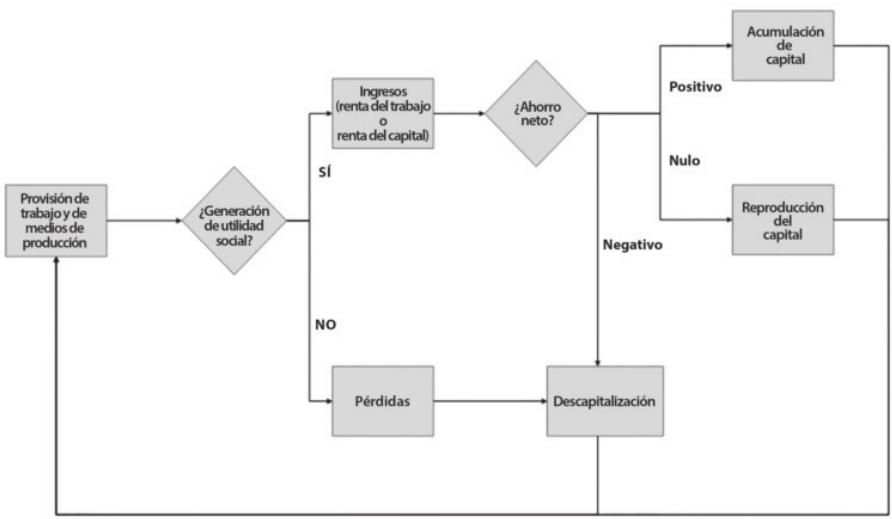
En este sentido, en el capítulo 3 de este segundo tomo ya hemos expuesto por qué la teoría marxista de la explotación es falsa, de modo que el proceso de acumulación de capital dentro del capitalismo se asemejaría más bien al que podemos observar en la figura 4.2: cada agente económico ha de decidir en cada momento cuánto trabajo vivo

y cuánto «capital»

(trabajo objetivado) provee al mercado; si no genera utilidad social con ellos (utilidad social mayor que su coste de oportunidad), experimentará pérdidas y se descapitalizará; si genera utilidad social, obtendrá ingresos (rentas del trabajo o rentas del capital), las cuales, si son ahorradas en términos netos (en exceso al consumo de capital constante y variable), arrojarán una acumulación de capital; si el ahorro neto es nulo pero no negativo, entonces el agente reproducirá su capital preexistente; si no se ahorra un volumen de ingresos suficiente como para reponer el capital consumido, entonces el agente se descapitalizará. Y una vez acumulado, reproducido o

desacumulado el capital, el agente tenderá que volver a decidir cuánto trabajo y cuánto capital (del que le reste) reinvertir en el mercado para generar utilidad social, reiniciando así el proceso.

Figura 4.2



Vemos, en consecuencia, que, si la teoría de la explotación es falsa, la posible acumulación originaria puede volverse del todo irrelevante en el muy largo plazo (desde luego no lo sería en el corto, medio e incluso largo plazo): si los expropiadores son incapaces de generar utilidad social con los medios de producción expropiados, se descapitalizarán; si los expropiados son capaces de generar utilidad social con su trabajo, podrán capitalizarse.33 De modo que el antagonismo no sería entre capital y trabajo, o entre clase capitalista y clase trabajadora como estamentos amplificados de los surgidos durante la acumulación originaria, sino entre distintos agentes

económicos que compiten —ya sea como capitalistas o como trabajadores— por generar la máxima utilidad social para terceros a través del mercado.

Ahora bien, a continuación vamos a comprobar cómo, aun cuando la teoría de la explotación no sea falsa —es decir, aun cuando los capitalistas se apropien del tiempo de trabajo no remunerado de los asalariados— y aun cuando se hubiese producido acumulación originaria, ni siquiera así tiene por qué reproducirse y amplificarse la separación original entre el trabajo y los medios de producción.

4.3. La reinversión de la plusvalía no tiene por qué acrecentar la separación entre el trabajador y los medios de producción (¬ *r*)

Para que la extracción (y reinversión) de la plusvalía por parte de la clase capitalista acreciente la separación entre trabajo y medios de producción, el patrimonio de los trabajadores debería reducirse en relación con el patrimonio de los capitalistas conforme los capitalistas reinviertan su plusvalía. Pero, para ello, deben darse dos condiciones adicionales (a las que podríamos denominar proposición r1 y proposición r2): $r1 \wedge r2 \leftrightarrow r$

Si

(r1) La extracción de la plusvalía a costa de los trabajadores impide que éstos ahorren e inviertan a mayor ritmo que los capitalistas.

(r2) La extracción de la plusvalía a costa de los trabajadores impide que los capitalistas se descapitalicen.

Entonces y sólo entonces

(r) La reinversión de la plusvalía acrecienta necesariamente la separación entre el trabajador y los medios de producción.

Si la proposición r1 fuera falsa, entonces los trabajadores podrían capitalizarse a mayor ritmo que los capitalistas y por tanto la separación original entre trabajo y medios de producción no tendría por qué ampliarse.

Si, en cambio, la proposición r2 fuera falsa, la clase capitalista podría descapitalizarse a pesar de estar explotando a los trabajadores, de modo que la separación original entre trabajo y medios de producción podría estrecharse en lugar de incrementarse (aunque los trabajadores no posean medios de producción, si los capitalistas se descapitalizan, la separación relativa entre ambos se reduce). Por tanto, si r1 o r2 son falsas, entonces r es falsa: $\neg r1 \vee \neg r2 \rightarrow \neg r$.

Así pues, estudiaremos por separado la validez de r1 y r2.

4.3.1. La extracción de la plusvalía por los capitalistas a costa de los trabajadores no impide que los trabajadores ahorren e inviertan a mayor ritmo que los capitalistas (¬r 1)

En primer lugar, ¿puede la clase trabajadora ahorrar e invertir mientras los capitalistas le extraen la plusvalía? En el epígrafe 3.5 de este segundo tomo ya explicamos diversas vías mediante las que esto podría suceder incluso

$$I_v + I_s - \Delta I_c = II_c + \Delta II_c$$

$$\alpha_{k,I} I_s + \alpha_{k,II} II_s + \alpha_{l,I} I_v + \alpha_{l,II} II_v = \Delta I_c + \Delta I_s + \Delta II_c + \Delta II_s$$

dentro del marco de la teoría de la explotación de Marx: ahorro de aquellos salarios que transitoriamente se ubiquen por encima de su valor (ya sea estructural o cíclicamente); ahorro a costa de reducir temporalmente el consumo por debajo del valor de la fuerza de trabajo (especialmente prescindiendo del «elemento histórico y moral» que también se remunera en el valor de la fuerza de trabajo); ahorro a costa de extender voluntariamente la jornada laboral; ahorro a costa de los salarios más elevados de los trabajadores cualificados (ya sea porque no desean reponer la totalidad de su capital humano o porque obtengan el equivalente a rentas monopolísticas sobre su formación); y, finalmente, inversión con cargo a un endeudamiento que se va amortizando con el ahorro de las rentas del capital que esa inversión le proporcione al trabajador. También mencionamos que, además, la subsunción real no constituía un obstáculo para la capitalización de los trabajadores: no sólo porque no existe ninguna tendencia inexorable a que las pequeñas compañías desaparezcan, sino porque los trabajadores pueden adquirir con su ahorro títulos de propiedad (acciones) sobre muchas de las grandes compañías existentes. Pero ¿cabe la posibilidad de que los obreros explotados acumulen capital a un ritmo más *acelerado* que los capitalistas?

Expongamos ahora cómo esta posibilidad de que la clase trabajadora ahorre e invierta modifica las dinámicas macroeconómicas de reproducción y acumulación del capital descritas por Marx y que resumimos en los epígrafes 4.3 y 4.4 del primer tomo de este libro. Para ello, reemplazaremos la igualdad marxista de $IIc+v+s = Iv+s + IIv+s$ (la totalidad de los salarios y de la plusvalía es gastada en adquirir la totalidad de los medios de subsistencia del departamento II, por tanto no existe ahorro ni entre trabajadores ni entre capitalistas) por la desigualdad de $IIc+v+s < Iv+s + IIv$

+s(capitalistas *o* trabajadores no gastan la totalidad de sus ingresos en bienes de consumo y, por tanto, ahorran para adquirir medios de producción en el departamento I).

En este último caso, existe ahorro agregado dentro de la economía y quienes han amasado ese ahorro, convirtiéndolo en nuevo capital, pueden haber sido los trabajadores o los capitalistas. De esta manera, las dos condiciones de acumulación de capital (que estudiamos en el epígrafe 4.4 del tomo primero de este libro) pasarían a ser:

$$M'_I: 4.000_c + 1.000_v + 1.000_s = 6.000$$

$$M'_{II}: 1.500_c + 750_v + 750_s = 3.000$$

Donde αl,I sería la tasa de ahorro y reinversión de los trabajadores del departamento I y αl,II la tasa de ahorro y reinversión de los trabajadores del departamento II (recordemos que, como ya expusimos en su momento, αk,I es la tasa de ahorro y reinversión de los capitalistas del departamento I, αk,II).

Si retomamos el ejemplo que utilizó Marx para ilustrar la acumulación

de capital dentro de sus esquemas de reproducción ampliada:

Pero suponemos ahora que los capitalistas del departamento I sólo quieren reinvertir el 25 % de su plusvalía y, a su vez, que los trabajadores del departamento I también están dispuestos a reinvertir el 25 % de su salario (capitalistas y trabajadores del departamento II no ahorran en una primera instancia), tendremos que IIc = 1.500 se intercambiará por (1-25 %)Iv = 750

y por (1-25 %)Is = 750. Adicionalmente, el ahorro que trabajadores (25 % *

Iv = 250) y capitalistas (25 % * Is = 250) del departamento I desean reinvertir, 500, se destinará a incrementar el capital constante y el capital variable del departamento I en una proporción 4:1, esto es ΔIc = 400 y ΔIv =

100, de manera que Iv pasará a ser Iv = 1.100. Asimismo, la mayor masa salarial de 100 entre los trabajadores del departamento I se utilizará para adquirir medios de consumo del departamento II (por simplicidad suponemos que, en este período, los nuevos trabajadores contratados consumen el 100 % de sus salarios), que necesariamente saldrán del menor consumo de los capitalistas del departamento II o

del menor consumo de los trabajadores del departamento II (en esta segunda instancia, pues, los trabajadores o capitalistas del departamento II sí deben incrementar su ahorro). Y merced a los ingresos por la venta de esos nuevos medios de subsistencia, el departamento II adquirirá nuevos medios de producción por valor de $\Delta IIc = 100$. Finalmente, y para mantener la composición orgánica del capital dentro del departamento II (2 unidades de capital constante por cada unidad de capital variable), los capitalistas o los trabajadores de ese departamento II tendrán que incrementar adicionalmente su inversión en capital variable por importe 50, $\Delta IIv = 50$, a costa de volver a reducir su gasto en consumo (esto es, incrementar nuevamente su ahorro). Por ejemplo,

para llegar a un ahorro de 150 en el departamento II ($\Delta IIc = 100$, $\Delta IIv = 50$), los capitalistas del departamento II podrían ahorrar el 10 % de sus plusvalías y los trabajadores otro 10 % de sus salarios.

Es decir: que $Iv = 1.100$, $Is - \Delta Ic = 500$, $IIc = 1.500$, y $\Delta IIc = 100$. A su vez, si $\alpha k,I = 25\ \%$ y $\alpha t,I = 25\ \%$, $\alpha k,II = 10\ \%$ y $\alpha t,II = 10\ \%$, entonces tendremos que $\alpha k,I\ Is = 250$; $\alpha t,I\ Iv = 250$; $\alpha k,II\ IIs = 75$; $\alpha t,II\ IIv = 75$. Y si, recordemos, $\Delta Ic = 400$, $\Delta Iv = 100$, $\Delta IIc = 100$ y $\Delta IIv = 50$, se confirmarán sendas condiciones de equilibrio dentro de un sistema económico que acumule capital:

$$Iv + Is - \Delta Ic = IIc + \Delta IIc \rightarrow 1.100 + 500 = 1500 + 100$$

$\alpha k,I\ Is + \alpha k,II\ IIs + \alpha l,I\ Iv + \alpha l,II\ IIv = \Delta Ic + \Delta Is + \Delta IIc + \Delta IIs \rightarrow$

$250 + 250 + 75 + 75 = 400 + 100 + 100 + 50$

Todo ello dejaría el capital productivo en:

PI: $4.400c + 1.100v = 5.500$

PII: $1.600c + 800v = 2.400$

Nótese, sin embargo, que en este caso la nueva inversión en capital constante y en capital variable ha sido financiada a partes iguales por los capitalistas y por los trabajadores. Recordemos:

$\alpha k,I\ Is + \alpha k,II\ IIs + \alpha l,I\ Iv + \alpha l,II\ IIv = \Delta Ic + \Delta Is + \Delta IIc + \Delta IIs$

$25\ \% * 1.000 + 25\ \% * 1.000 + 10\ \% * 750 + 10\ \% * 750 =$

$= 400 + 100 + 100 + 50$

Del nuevo capital invertido por valor de 650, 325 han procedido de ahorro de los capitalistas y 325 de ahorro de los trabajadores, de forma que podríamos reescribir la composición del capital productivo distinguiendo según el capital constante o el capital variable pertenezca a la clase capitalista (subíndice k) o según pertenezca a la clase trabajadora (subíndice l). El capital de la clase trabajadora, por cierto, podría estar constituido por empresas cooperativas autogestionadas (y financiadas a partir de su propio ahorro) o por empresas capitalistas de las que los trabajadores poseen activos financieros (bonos o acciones) que les abonan la plusvalía generada a través

de rentas del capital (intereses o dividendos). Así, la composición del capital productivo según la titularidad de sus propietarios quedaría como:

PI: $4.200c,k + 200c,l + 1.050v,k + 50v,l = 5.250k + 250l$

PII: $1.550c,k + 50c,l + 775v,k + 25v,l = 2.325k + 75l$

Y la del capital mercantil pasaría a ser:

MÍ: $4.200c,k + 200c,l + 1.050v,k + 50v,l + 1.050s,k + 50s,l = 6.300k +$

$300l$

MÍI: 1.550c,k + 50c,l + 775v,k + 25v,l + 775s,k + 25s,l = 3.100k +

100l

O dicho de otra manera, tras haber adelantado un capital dinerario de 325 onzas (250 + 75), los trabajadores de ambos departamentos obtendrían un capital dinerario de 400 onzas (300 + 100) al finalizar el período. La diferencia entre ambas magnitudes sería una plusvalía (75 onzas) que no afluiría a los capitalistas sino a los propios trabajadores. Esa plusvalía, por definición, no sería requerida por los trabajadores para reponer la fuerza de trabajo (pues son capaces de reponerla merced a sus salarios), de modo que, en el siguiente período, si así lo quisieran, podrían reinvertirla plenamente (repondrían su fuerza de trabajo consumiendo la totalidad de su salario y ahorrarían y reinvertirían la totalidad de su plusvalía).

De hecho, podemos simular qué sucedería con los capitalistas y trabajadores del departamento I si los primeros siguieran ahorrando y reinvirtiendo el 25 % de su plusvalía mientras que los segundos, después de haber ahorrado una parte de sus salarios en t=1, se limitaran a partir de entonces a ahorrar y reinvertir el 100 % de la plusvalía que van recibiendo (al tiempo que consumen el 100 % de sus salarios). Como podemos observar en la Tabla 4.2, al cabo de 20 rotaciones del capital, el 37,5 % de la plusvalía y del capital productivo de ese departamento ya sería propiedad de la clase trabajadora; y tras 50 rotaciones, el control del proletariado sobre el capital productivo y sobre la plusvalía ya alcanzaría el 97 %.

Así pues, bastaría con que los trabajadores ahorren una pequeña suma

de dinero en un momento en el que los salarios se encontraran por encima del valor de la fuerza de trabajo (o que ahorraran a costa de reducir transitoriamente su consumo por debajo del valor de la fuerza de trabajo) y

que ulteriormente reinvirtieran año tras año la totalidad de la plusvalía obtenida sobre esa suma originaria de ahorro para que, al cabo del tiempo, terminaran controlando la práctica totalidad del capital (y de la plusvalía) de la economía. Es decir, dentro del capitalismo, ¡los trabajadores pueden terminar recuperando el control sobre los medios de producción aun cuando hubiesen sido víctimas de la acumulación originaria! Para ello basta con que vayan reinvirtiendo la plusvalía que reciban como copropietarios de los medios de producción y que la reinviertan en un porcentaje superior a aquel al

que la reinvierten los capitalistas: en tal caso, a largo plazo coparán la mayor parte del capital.

Tabla 4.2

	$I_{c,k}$	$I_{c,l}$	$I_{v,k}$	$I_{v,l}$	$I_{s,k}$	$I_{s,l}$
1	4.200	200	1.050	50	1.050	50
2	4.410	240	1.103	60	1.103	60
3	4.631	288	1.158	72	1.158	72
4	4.862	346	1.216	86	1.216	86
5	5.105	415	1.276	104	1.276	104
6	5.360	498	1.340	124	1.340	124
7	5.628	597	1.407	149	1.407	149
8	5.910	717	1.477	179	1.477	179
9	6.205	860	1.551	215	1.551	215
10	6.516	1.032	1.629	258	1.629	258
11	6.841	1.238	1.710	310	1.710	310
12	7.183	1.486	1.796	372	1.796	372
13	7.543	1.783	1.886	446	1.886	446
14	7.920	2.140	1.980	535	1.980	535
15	8.316	2.568	2.079	642	2.079	642
16	8.731	3.081	2.183	770	2.183	770
17	9.168	3.698	2.292	924	2.292	924
18	9.626	4.437	2.407	1.109	2.407	1.109
19	10.108	5.325	2.527	1.331	2.527	1.331
20	10.613	6.390	2.653	1.597	2.653	1.597
...	...	...	...	...	...	...
50	45.870	1.516.740	11.467	379.185	11.467	379.185

Por supuesto, cabría replicar que si los capitalistas reinvierten un porcentaje de sus plusvalías igual o superior al de los trabajadores, éstos jamás lograrán incrementar su porcentaje de control sobre el capital productivo y sobre la plusvalía agregados. Este argumento, empero, sería deficiente por dos motivos.

Primero, aunque pueda parecer intuitivo que los capitalistas poseen una mayor capacidad de ahorro y reinversión sobre sus plusvalías que los trabajadores, esto no tiene por qué ser así. El porcentaje máximo de plusvalía que pueden ahorrar los capitalistas siempre será inferior al 100 %, dado que los capitalistas no trabajan y, por tanto, han de consumir una parte de sus

plusvalías para sobrevivir: «el capitalista tiene que comer y beber» (Marx

[1857-1858] 1986, 242). En cambio, el porcentaje máximo de plusvalía que ahorren los trabajadores sí puede ser igual al 100 %, dado que éstos sí trabajan y, por tanto, pueden reproducirse socialmente a sí mismos consumiendo tan sólo los ingresos salariales que reciban. Y si, por definición, el porcentaje máximo de plusvalía ahorrable por los trabajadores es superior al porcentaje máximo de plusvalía ahorrable por los capitalistas, entonces a muy largo plazo los trabajadores podrían ser en cualquier caso capaces de tomar el control de la mayor parte del capital productivo y de la plusvalía agregados de una economía. Por ejemplo, supongamos que en nuestro ejemplo anterior, los capitalistas del departamento I reinvierten el 50

% de sus plusvalías a partir del período 2 (y los trabajadores siguen reinvirtiendo el 100 %): en tal caso, los trabajadores poseerán el 96,7 % de todo el capital productivo y de toda la plusvalía de ese departamento al cabo de 75 rotaciones del capital; si los capitalistas reinvirtieran el 75 % de sus plusvalías, los trabajadores controlarán el 96,4 % de todo el capital productivo y de toda la plusvalía de ese departamento en 150 rotaciones; y si los capitalistas reinvirtieran el 90 % de sus plusvalías, los trabajadores obtendrían el 97,5 % del capital productivo y de la plusvalía de ese departamento tras 400 rotaciones. Bajo las premisas marxistas de reproducción y acumulación de capital, la mayor parte del capital existente debería ser naturalmente absorbido por el proletariado *dentro del capitalismo*.

Segundo, si el patrimonio personal, y las rentas del capital, de los trabajadores van aumentando, entonces su poder de negociación frente a los capitalistas también irá creciendo: ya no tendrán que vender su fuerza de trabajo por necesidad (o no por una necesidad tan acuciante como cuanto carecen de medios de producción) y, por tanto, los salarios de equilibrio podrían elevarse estructuralmente por encima del coste de reposición de la fuerza de trabajo. El incremento estructural de los salarios no sólo facilitaría el ahorro de los trabajadores (y, por tanto, una mayor acumulación de capital por su parte), sino que también reduciría la plusvalía de los capitalistas (y,

por tanto, mermaría la capacidad de acumulación de capital por su parte): por consiguiente, contribuiría a incrementar el control relativo de la clase trabajadora sobre el capital productivo y la plusvalía agregada. Démonos cuenta, además, de que para llegar a un escenario en el que los trabajadores vean incrementado su poder de negociación frente a los capitalistas no es

necesario que controlen un elevado porcentaje del capital productivo agregado. Verbigracia, supongamos una economía donde la productividad del trabajo ha aumentado tanto que la plusvalía relativa es gigantesca, de modo que el 1 % de la plusvalía agregada (1.000) es equivalente al coste de reposición de la fuerza de trabajo (990 + 10):

M: 990.000c,k + 10.000c,l + 990v,k + 10v,l + 99.000s,k + 1.000s,l =

= 1.089.990k + 11.010l

En este caso, bastaría con que los trabajadores poseyeran el 1 % del capital productivo y de la plusvalía agregada para recibir rentas del capital equivalentes a la masa salarial y, por tanto, al coste de reposición de su fuerza de trabajo. En ese escenario, el poder de negociación de los trabajadores frente a los capitalistas sería muy elevado y por necesidad habría una redistribución de la plusvalía relativa (desde ganancias de los capitalistas a salarios de los trabajadores) que facilitaría la acumulación de capital a manos de la clase obrera y dificultaría la acumulación de capital a manos de los capitalistas.

En definitiva, la proposición r1 es una proposición falsa: que los capitalistas extraigan plusvalía de los trabajadores no impide que éstos ahorren e inviertan a un mayor ritmo que los capitalistas, en cuyo caso la proposición r —la extracción de la plusvalía reproduce y amplifica necesariamente la separación original entre trabajo y medios de producción

— también será falsa. Al contrario, como ya apuntamos, el filósofo marxista Michael Heinrich ([2004] 2012, 95) tiene razón al reconocer que, una vez que admitimos que los trabajadores poseen cierta capacidad de ahorro, buena parte del edificio teórico marxista se viene abajo:

Si los trabajadores recibieran considerablemente más valor que el de los medios de subsistencia que han de comprar en el mercado, entonces a largo plazo no carecerían de propiedades y, por tanto, se

liberarían, aunque fuera parcialmente, de la obligación de vender su fuerza de trabajo.

4.3.2. La extracción de la plusvalía por los capitalistas a costa de los trabajadores no garantiza que los capitalistas se (re)capitalicen (¬r 2)
Analicemos ahora la proposición *r2*: ¿puede la clase capitalista descapitalizarse en su conjunto mientras continúe extrayéndoles la plusvalía

a los trabajadores? Marx por supuesto reconoce la posibilidad de que un capitalista individual se descapitalice, por ejemplo como consecuencia de la creciente concentración y centralización empresarial que va arruinando y expulsando del mercado a los capitalistas de menor tamaño (C3, 15.1, 354).

Lo que no está tan claro es si, a su juicio, resulta posible que el *conjunto* de la clase capitalista se descapitalice: si el capital es valor en movimiento, hablar de una «devaluación del valor en movimiento» podría parecer una contradicción terminológica (Harvey [1982] 2006, 193); el propio Marx, de hecho, recalca que la acumulación de capital en todos los sectores de la economía constituye «una característica del sistema de producción capitalista» y «una necesidad del sistema de producción capitalista para seguir adelante» (Marx [1862-1863b] 1989, 115).

Sin embargo, lo cierto es que Marx sí recoge dos supuestos en los que

aparentemente la clase capitalista en su conjunto podría descapitalizarse. Por un lado, la devaluación continuada del capital como consecuencia de la productividad creciente del trabajo; por otro, la destrucción de capital durante las crisis económicas (Harvey [1982] 2006, 196-203).

Primero, el capital se devalúa como consecuencia del incremento de la

productividad del trabajo (es decir, su valor de cambio desciende cuando su valor se reduce): si el valor de cambio de las mercancías depende de su valor y el valor depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlas, entonces aquel capital que se halle materializado en capital productivo o en capital mercantil podrá devaluarse como consecuencia de la reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar esos medios de producción o esas mercancías (a su vez, el capital dinerario también podría devaluarse si se redujera el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir dinero: inflación). Así, si los capitalistas mantienen inventarios de

materias primas o de productos semiterminados (capital constante circulante) y el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlos cae, esos inventarios se devaluarán (C3, 6.2, 207); asimismo, si los capitalistas poseen capital constante fijo, como maquinaria o construcciones, su valor de cambio podrá verse mermado o porque haya aumentado la productividad y sea posible reproducir ese capital constante fijo en menor tiempo o porque hayan aparecido otros bienes de capital sustitutivos que hayan dejado obsoletos a los anteriores y, por tanto, les privan de su valor de uso (C3, 6.2, 208-209).

Ahora bien, démonos cuenta de que la devaluación del capital derivada de un incremento de la productividad del trabajo sólo empobrece a aquellos capitalistas que mantienen su capital en forma de capital productivo o de capital mercantil pero, por el contrario, enriquece a aquellos otros que lo mantienen en forma de capital dinerario (cuyo poder adquisitivo en relación a los medios de producción se incrementa). Por ejemplo, si un capitalista utiliza 500 onzas de oro en adquirir medios de producción y, antes siquiera de iniciar la rotación del capital productivo adquirido, el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar esos medios de producción se reduce en un 20 %, ese capitalista habrá visto devaluar su capital en 100 onzas de oro, pues si lo liquidara sólo sería capaz de recomprar 400 onzas de oro (y si lo utiliza para fabricar mercancías, sólo terminará trasladándoles un precio de coste igual a 400 onzas de oro); en cambio, si otro capitalista mantiene su capital de 500 onzas de oro en su forma dineraria y, entre tanto, se abaratan los medios de producción un 20 %, su capital se habrá revaluado, dado que podrá adquirir un 25 % de medios de producción que antes (C3, 6.2, 210-211). Lo mismo cabría decir respecto a los capitalistas que mantienen su capital en forma monetaria mientras se experimenta un incremento de la productividad en la industria del dinero (por ejemplo, la minería de oro) que no vaya de la mano con un aumento de la productividad en el resto de la economía: en ese caso, tales capitalistas se descapitalizarían en favor de aquellos otros capitalistas que mantuvieran su capital en forma productiva o mercantil (éstos podrían revender sus mercancías por un mayor capital dinerario nominal que antes). Por consiguiente, la devaluación del capital como resultado de una reducción del valor de los medios de producción o de la fuerza de trabajo no descapitaliza *al conjunto* de los capitalistas, sino que únicamente redistribuye el capital entre ellos.

En segundo lugar, en el caso de las crisis, la destrucción de capital puede tener lugar por dos razones muy relacionadas con la definición de capital como «valor en movimiento». La primera causa es que el

movimiento del capital se detenga: si las máquinas, las construcciones, las materias primas o la fuerza de trabajo no producen mercancías, entonces no están generando valores de uso y si no generan valores de uso dejan de ser medios de producción, con lo que sus propios valores de uso y también sus valores de cambio necesariamente se desplomarán. La segunda es que se produzca una depreciación de los valores en movimiento porque las mercancías deban venderse a unos precios de producción inferiores a sus

precios de coste, en cuyo caso se descapitalizarán los capitalistas que se vean forzados a liquidar esas mercancías a pérdidas. De estas dos causas, sólo la primera es susceptible de generar una destrucción agregada de capital (y en parte ni siquiera para Marx, puesto que el estancamiento de la reproducción facilita una caída de los salarios y un incremento de la productividad que termina restableciendo la acumulación de capital [C3, 15.3, 363-364]). La segunda causa desde luego no lo hace, porque vender mercancías por debajo de su coste arruinará a unos capitalistas para enriquecer a aquellos otros capitalistas que las adquieran con semejante rebaja (Marx [1862-1863b]

1989, 127).

En suma, dentro del marco analítico de Marx, la clase capitalista sólo podría descapitalizarse en su conjunto en el caso extremo de que la reproducción del capital se detuviera de manera sostenida, esto es, de que el sistema capitalista dejara de funcionar durante un tiempo prolongado y ello conllevara una destrucción de su capital: en tal caso, si los medios de producción dejaran de ser empleados para fabricar nuevas mercancías y esas inexistentes mercancías no pudieran reinvertirse para crear y adquirir nuevos medios de producción, entonces sí se podría producir una descapitalización agregada de la clase capitalista conforme los medios de producción se fueran depreciando y perdiendo su utilidad productiva. En el resto de las circunstancias, las pérdidas de un capitalista afluirán en forma de mayor capital hacia otros capitalistas.

Ahora bien, aun cuando la interrupción persistente de la reproducción del capital sea un supuesto extremo dentro del marco analítico de Marx, sí sirve para poner de manifiesto las razones más amplias que, dentro del funcionamiento normal del sistema capitalista, pueden conducir a que algunos capitalistas se empobrezcan sin que otros se enriquezcan, lo que equivale a un empobrecimiento *neto* de la clase capitalista en su conjunto.

En particular, los medios de producción podrían perder su utilidad productiva (su valor de uso) y por tanto su valor de cambio en dos supuestos: por un lado, como resultado de su deterioro material; por otro, como resultado de su inadaptación para fabricar valores de uso. Por ejemplo, una línea de ferrocarril que conecte dos ciudades dejará de ser un medio de producción si se deteriora tanto que es incapaz de seguir proporcionando servicios de transporte de personas o de mercancías a los residentes en ambas ciudades o si tales servicios dejan de ser valiosos para buena parte de los antiguos usuarios (imaginemos que una de las dos ciudades queda

deshabitada y no hay ninguna necesidad de transportar personas o mercancías hacia ella).

El primer supuesto de destrucción neta de capital —deterioro material

de los medios de producción— ocurrirá siempre que no se reinvierta lo suficiente en ellos como para reproducirlos. Y esa insuficiente reinversión en reproducir los medios de producción puede deberse, a su vez, a dos causas:

• **Insuficiente ahorro de los capitalistas:** La inversión se financia con ahorro, por tanto sin ahorro suficiente no hay inversión suficiente como para reponer el capital. Si partimos del circuito del capital D – M… P…

M´ – D´, no habrá reproducción del capital en ninguna de sus formas si los capitalistas dejan de emplear parte de su dinero como capital dinerario y pasan a utilizarlo como medio de circulación para adquirir una mayor cantidad de bienes de consumo (M – D – M); o si capitalistas y trabajadores consumieran la totalidad de su capital mercantil en lugar de reconvertir parte del mismo en capital dinerario para adquirir nuevamente medios de producción (es decir, si M' fuera el fin del circuito). El propio Marx reconoce la necesidad del ahorro para posibilitar el mantenimiento del capital cuando condiciona la

reproducción simple a que el capital constante del departamento II se intercambie por el capital variable más la plusvalía del departamento I ($Iv+s = IIc$): si los capitalistas del departamento II (los que producen los medios de consumo) no renuncian a consumir parte de los mismos (esto

es, los ahorran) para intercambiarlos por parte de los medios de producción que produce el departamento I (de modo que sus

trabajadores y capitalistas puedan consumirlos a cambio de fabricar

los medios de producción que necesita el departamento II para reproducir

su capital constante), entonces el capital no se reproduciría sino que se contraería. Asimismo, Marx también reconoce que la reproducción del

capital exige que el capital constante del departamento I se reinvierta dentro del propio departamento I (Ic = Ic): si los capitalistas del departamento I desearan gastar en consumos improductivos todo su capital dinerario o todo su capital mercantil (esto es, si no ahorraran o ahorran menos de lo necesario), dejarían de reproducir el capital constante del departamento I y, por tanto, se descapitalizarían. De ahí que si los capitalistas no restringen lo suficiente el consumo potencial máximo que podrían alcanzar a partir de su capital dinerario o de su

capital mercantil (es decir, si no ahorran lo suficiente), habrá una descapitalización neta de la clase capitalista (Rothbard [1962] 2009, 399-400). Y no existe ningún automatismo que garantice que los capitalistas vayan a ahorrar lo suficiente como para reproducir o ampliar el capital existente dentro de una economía: eso sólo sucede como consecuencia de una decisión deliberada de los capitalistas por restringir su consumo en aras de generar suficiente ahorro como para mantener o ampliar su capital (decisión deliberada que depende, a su vez, de su preferencia temporal y de su aversión al riesgo: si éstas cambiaran, el ahorro y la reinversión de capital podrían cambiar y la clase capitalista podría descapitalizarse). De hecho, si el volumen de ahorro social se reduce, ni siquiera es necesario que deje de reinvertirse materialmente para que se produzca la devaluación del capital

agregado: si el ahorro agregado se reduce porque la preferencia temporal o la aversión al riesgo se han incrementado, entonces los tipos de interés también subirán y unos mayores tipos de interés equivalen a un menor valor presente del capital productivo ya existente (el tiempo y el riesgo se vuelven relativamente más importantes y, por tanto, se descuenta de manera más agresiva el valor monetario que ese capital productivo se espera que genere en el futuro).

• **No transformación del ahorro en inversión:** Para adquirir medios de producción, el ahorro ha de transformarse en inversión, esto es, el capital dinerario ha de dirigirse a adquirir medios de producción. Si el circuito D – M… P… M´ – Dśe interrumpe antes de que D se

transforme en M…P, entonces el capitalista podrá contar con el capital dinerario, pero, al no reinvertirlo, la reproducción del capital se suspenderá (lo que, como ya hemos indicado, llevaría progresivamente

a que el capital productivo instalado o el capital mercantil acumulado se deterioraran). Las razones que pueden llevar a que un capitalista mantenga su capital en forma monetaria en lugar de reinvertirlo en capital productivo pueden ser varias: que desconozca cómo invertirlo rentablemente (sobre todo en épocas de mucha incertidumbre), que los

intermediarios financieros no puedan o no quieran canalizar su ahorro

hacia inversiones rentables (por ejemplo, en un contexto de quiebra del sistema financiero), que el capitalista especule que el valor de cambio de los medios de producción se abaratará en el futuro cercano (de modo que prefiere mantener su capital dinerario en líquido para invertir en

mejores condiciones ante la deflación que cree que se avecina) o que su preferencia por la liquidez sea muy elevada (porque quiera minimizar sus riesgos de transferir su patrimonio a lo largo del tiempo). En principio, mantener atesorado el capital en su forma monetaria no tendría por qué consumirlo (aunque, como decimos, la falta de reinversión del capital dinerario sí contribuiría, con el paso del tiempo, al deterioro del capital productivo o del capital mercantil existentes), pero si el capitalista no reinvierte el capital dinerario tampoco genera plusvalía, y si no la genera sólo podrá adquirir medios de subsistencia a costa de ir mermando su capital dinerario (en cuyo caso esa porción consumida del capital dinerario abandonaría el circuito del capital para integrarse en el circuito M-D-M).

El segundo supuesto de destrucción de capital —falta de adaptación de

un medio de producción a la fabricación de valores de uso— podrá deberse, a su vez, a dos motivos:

• **Desajuste original entre un medio de producción específico y los**

valores de uso por error empresarial: Un capitalista puede fabricar o adquirir un medio de producción específico bajo la expectativa *equivocada* de que podrá emplearlo para generar valores de uso; y en tal caso, si ese presunto medio de producción no le permite generar valores de uso suficientes como para reproducir su valor, entonces ese

capitalista habrá consumido su capital. Por ejemplo, supongamos que un capitalista compra un metro de seda por una onza de oro y le paga a un trabajador media onza de oro para que produzca un trapo de seda que necesita vender, como poco, a un precio de coste de 1,5 onzas (para recuperar el capital constante y el capital variable invertidos). Sin embargo, si ningún consumidor está dispuesto a pagar más de 1,25

onzas por esos trapos de seda porque existen otros trapos de lana que se venden a 1,2 onzas de oro, los cuales, desde la subjetiva perspectiva de los consumidores, proporcionan una utilidad muy cercana a los trapos

de seda, entonces el capitalista que ha adquirido seda y fuerza de trabajo para fabricar trapos de seda se descapitalizará. Por supuesto, este mismo problema también puede ocurrir con el capital fijo: si el capitalista adquiere una máquina que *sólo* sirve para producir objetos que nadie demanda (o que nadie demanda lo suficiente como para cubrir el coste de reposición de la máquina), entonces el capitalista se

habrá descapitalizado. Es verdad que la descapitalización neta de la clase capitalista puede ser inferior a la que indican estas cifras, pero en todo caso habrá descapitalización.

• **Desajuste sobrevenido entre un medio de producción específico y**

los valores de uso por cambios en las preferencias de los consumidores: Un capitalista puede fabricar o adquirir un medio de producción bajo la expectativa *acertada* de que podrá emplearlo para generar valores de uso, pero si las preferencias de los consumidores cambian con posterioridad a la adquisición o fabricación de ese medio

de producción, entonces ese capitalista habrá consumido su capital (puesto que el capital carecerá de valor al carecer de valor de uso). Por ejemplo, supongamos que un capitalista invierte su capital en fabricar trapos de seda a un precio de coste de 1,5 onzas, los cuales se venden a un precio de mercado de 2 onzas: en tal caso, el capitalista será capaz de recuperar el capital constante y el capital variable invertidos así como de obtener una ganancia; sin embargo, si súbitamente las preferencias de los consumidores cambian y sólo están dispuestos a pagar 1,25 onzas de oro por cada trapo de seda, el capitalista será incapaz de recuperar todo aquel capital que haya invertido para producir trapos de seda a un precio de coste de 1,5 onzas de oro. Aun

cuando acertara inicialmente, el acierto inicial no garantiza el acierto continuado. Éste problema será especialmente grave en caso de que exista capital constante fijo de carácter específico y no plenamente amortizado: como la vida útil del capital fijo es muy prolongada, se expone al riesgo de que las preferencias de los consumidores cambien

en algún momento (y recordemos que cuanto más se desarrolla el capitalismo, más importante va volviéndose la presencia del capital fijo de carácter especializado y específico, de modo que mayor es el riesgo de descapitalización agregada de la clase capitalista).

Aunque existen otros casos en los que un capitalista individual se puede descapitalizar, los que acabamos de examinar son casos en los que no sólo se descapitaliza un capitalista, sino el conjunto de la clase capitalista. Por ejemplo, si una empresa quiebra, el capitalista quebrado se descapitalizará, pero si el capital productivo de esa compañía —a través de su liquidación a bajos precios— puede recolocarse en otros sectores de la economía manteniendo su capacidad originaria de crear valores de uso, entonces la

descapitalización del primer capitalista será compensada por la capitalización del resto de capitalistas.

En cambio, los supuestos que hemos analizado sí suponen una merma

del capital agregado de una economía: su valor agregado puede caer o bien por el deterioro físico de ese capital o bien por su inadaptación para generar valores de uso. Por consiguiente, la proposición *r2* es incorrecta: la mera extracción de plusvalía no garantiza que el conjunto de la clase capitalista se (re)capitalice. Y en tal caso, la proposición r tampoco será correcta: si los capitalistas pueden descapitalizarse aun extrayendo plusvalía de los obreros, nada garantiza que la mera extracción de plusvalía logre reproducir y amplificar la separación original entre trabajo y medios de producción.

4.3.3. Conclusión

La mera extracción de la plusvalía por parte de la clase capital a costa de la clase obrera no es garantía de nada: ni de que la primera vaya a re(capitalizarse) en términos agregados ni de que la segunda no vaya a poder capitalizarse en términos agregados. Si el capital pudiese reproducirse ampliadamente meramente extrayendo la plusvalía de los trabajadores y reinvirtiéndola de manera automática o aleatoria, entonces la clase obrera también podría fácilmente capitalizarse

meramente ahorrando e invirtiendo ese ahorro en forma de capital (tal como hemos mostrado cuando hemos criticado la proposición r1). Pero, como es obvio, ni a los trabajadores ni a los capitalistas les resulta sencillo capitalizarse meramente obteniendo una masa de ahorro y lanzándola al mercado.

El capital sólo puede reproducirse y acumularse si es invertido de manera acertada en proyectos productivos que generen mayor utilidad social que su coste de oportunidad: es decir, los capitalistas sólo pueden reproducir y ampliar su capital ahorrando, arriesgando y actualizando (o mejorando) su conocimiento empresarial sobre cómo optimizar la satisfacción de las preferencias de los consumidores. Aquellas personas que ahorren, arriesguen y aporten conocimiento empresarial diferencialmente útil, revalorizarán su capital y lo harán con independencia de si estas personas integran originalmente la clase trabajadora o la clase capitalista; aquellas personas que no ahorren, no arriesguen o no aporten conocimiento empresarial diferencialmente útil, se descapitalizarán. Explotar al trabajador ni es condición suficiente ni es condición necesaria para que el capital se

reproduzca y se acumule: el obrero puede capitalizarse ahorrando e invirtiendo mientras que el capitalista puede descapitalizarse aun ahorrando e invirtiendo.

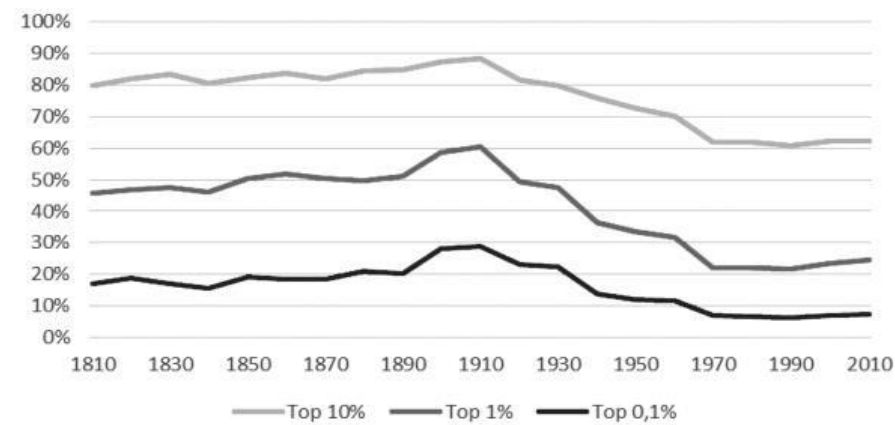
Por eso, la evolución del capitalismo puede provocar tanto que los trabajadores se enriquezcan relativamente más que los capitalistas o, de manera alternativa, que los capitalistas se empobrezcan relativamente más que los trabajadores. Esta última posibilidad quedaba totalmente descartada para Marx dado que, a su juicio, «si la riqueza de la sociedad se reduce, el trabajador es el que más sufre de todos, puesto que, aun cuando el trabajador nunca llega a ganar tanto como las clases propietarias cuando la sociedad se halla en un estado de prosperidad general, nadie sufre el declive económico tan cruelmente como la clase trabajadora» (Marx [1844a] 1975, 236). Y, por supuesto, la calidad de vida de los trabajadores (o de muchos trabajadores) puede caer hasta niveles más bajos que el de los capitalistas durante una depresión económica, pero en este capítulo no estamos hablando en primera instancia de diferenciales en calidad de vida, sino de diferenciales patrimoniales, es decir, de cuál es la evolución relativa de la riqueza de la clase capitalista frente a la de la clase trabajadora. En tal caso, no es cierto que el patrimonio de los trabajadores siempre deba descender más que el patrimonio de los capitalistas durante las depresiones: en el caso más extremo posible de que los capitalistas sean propietarios de todos los medios de producción y los trabajadores de ninguno, una depresión económica

que destruya capital reducirá necesariamente la distancia absoluta entre el trabajo y los medios de producción; en situaciones menos extremas en las que los capitalistas posean la mayor parte de los medios de producción y los trabajadores sólo una pequeña porción, nada impide que la descapitalización de los primeros sea relativamente mayor que la de los segundos.

En suma, la conclusión r es incorrecta: la extracción de la plusvalía no reproduce por necesidad la separación original entre trabajo y medios de producción, sino que ésta puede estrecharse tanto porque los trabajadores se capitalicen cuanto porque los capitalistas se descapitalicen.

4.4. El capitalismo no tiene por qué aumentar la separación entre obreros y medios de producción (¬ *s*)

En las páginas anteriores sólo hemos demostrado que Marx se equivoca con su afirmación de que la distancia entre la clase obrera y los medios de



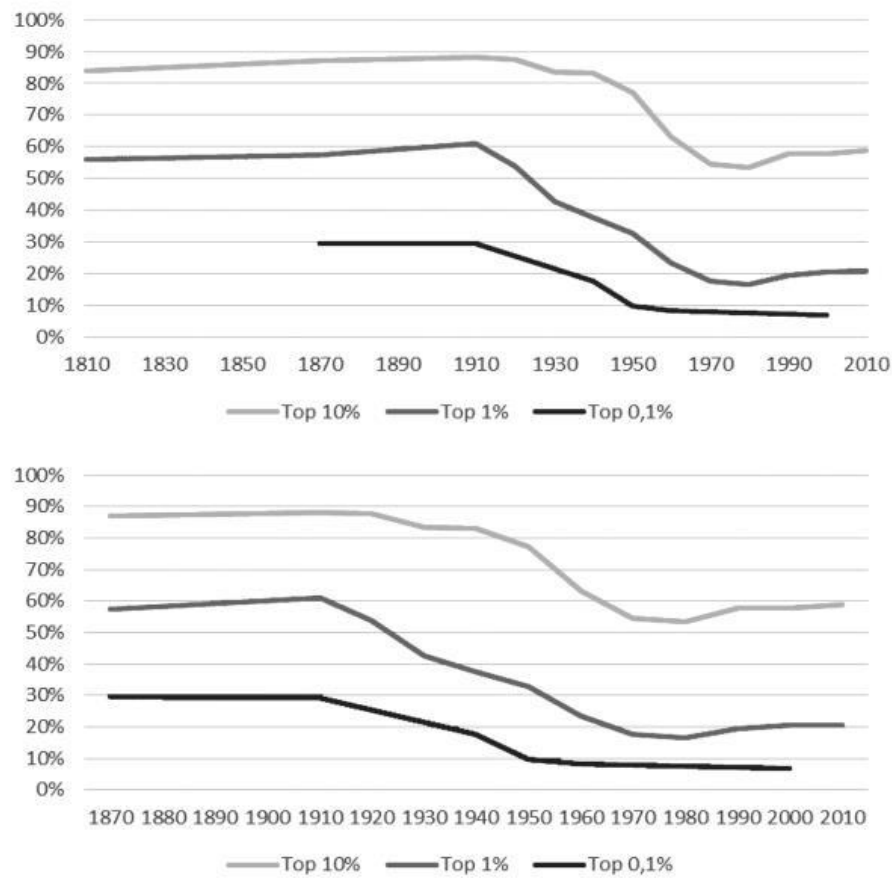
producción ha de irse ensanchando conforme avance el capitalismo. Pero eso no significa, como decíamos, que no pueda haber otras razones que lleven a que el capitalismo necesariamente agrande las diferencias de propiedad entre la clase obrera y la clase capitalista. Si, por ejemplo, tanto la clase obrera como la clase capitalista pudiesen ahorrar e invertir pero la clase capitalista tuviese acceso exclusivo a inversiones más rentables que aquellas a las que puede acceder la clase obrera, entonces el capitalismo llevaría igualmente —

aunque por razones distintas a las aducidas por Marx— a un agrandamiento de las desigualdades de riquezas entre clases.

Queda fuera del propósito de este libro investigar si existen otros canales que, dentro del capitalismo, conducen a una expansiva brecha entre la propiedad de los obreros sobre los medios de producción y los medios de producción existentes. Sin embargo, a la luz de la evidencia empírica que aportamos en epígrafe 3.5.1 de este segundo tomo, cuando constatamos cómo la desigualdad de la riqueza se ha reducido fuertemente desde finales del siglo XIX hasta la actualidad en Inglaterra, cabe como poco dudar del capitalismo conduzca necesaria e inevitablemente a una creciente desigualdad de riqueza entre la clase capitalista y la clase trabajadora: en esencia, porque en Inglaterra *no se ha dado*. Pero el fenómeno no es exclusivo de Inglaterra. El propio Thomas Piketty, como también mencionamos, constata tendencias similares en Francia:

Gráfico 4.1. Concentración de la riqueza en Francia

Fuente: Piketty (2014, 341).



O en Suecia:

Gráfico 4.2. Concentración de la riqueza en Suecia

Fuente: Piketty (2014, 345).

O incluso EE. UU. durante al menos parte del siglo XX:

Gráfico 4.3. Concentración de la riqueza en Estados Unidos

Fuente: Piketty (2014, 348).

Ciertamente, los gráficos anteriores no miden la desigualdad de tenencia de riqueza entre clases sociales, sino que sólo muestran su concentración entre los estratos más acaudalados de la sociedad (el 10 %

más rico y el 1 % más rico). Sin embargo, salvo que supongamos que el porcentaje de capitalistas es apreciablemente superior al 10 % de la sociedad

—y recordemos que el propio Marx lo cuantificaba en el 10 % (Marx y Engels [1848] 1976, 500)—, entonces una caída en el porcentaje de la riqueza nacional en manos del top 10 % implicará *como poco* que la clase capitalista ha visto reducida su riqueza nacional relativa en la cuantía mostrada en el gráfico (en realidad puede ser mucho más, dado que puede haber habido movilidad social entre deciles: es decir, familias obreras en 1910 pueden haber devenido familias capitalistas en 1950 y familias capitalistas en 1910 pueden haberse proletarizado en 1950).

Como mucho, cabría apelar a que no toda la riqueza nacional

contabilizada en los gráficos anteriores equivale a capital en sentido estricto (la vivienda habitual es riqueza nacional pero no capital), de modo que la caída en el peso de la riqueza nacional relativa del top 10 % no tendría por qué indicar una pérdida relativa del control de los medios de producción dentro de la clase capitalista. Pero, por un lado, no toda la caída en el porcentaje de la riqueza nacional en manos del top 1 % o del top 10 % es atribuible al incremento de la propiedad en vivienda del resto de la sociedad: por ejemplo, en Reino Unido, el porcentaje de la riqueza nacional en manos del top 1 % era del 20 % en 2012, mientras que se excluíamos la vivienda ascendía a alrededor del 35 %, esto es, en todo caso muy alejado de los porcentajes del siglo XIX (Alvaredo, Atkinson y Morelli 2018). Por consiguiente, atendiendo a la evidencia empírica, no puede sostenerse que *necesariamente* dentro del capitalismo haya una dinámica a expandir la brecha de riqueza entre proletarios y burgueses. Por supuesto, que no

exista *necesariamente* una tendencia a que las desigualdades en el control de los medios de producción se amplifiquen no equivale a que ello no pueda suceder o, incluso, a que no sea probable que suceda (si bien durante la mayor parte del siglo XX no fue el caso): sólo significa que, al menos en determinados contextos políticos, económicos y sociales *del capitalismo*, la separación entre proletarios y medios de producción no sólo no se expande sino que puede reducirse.

¿Significa ello que un capitalismo que capitalice a la clase trabajadora está condenado a la extinción, esto es, que se trate de un capitalismo que no

reproduzca las bases de su propia existencia? En absoluto porque, a diferencia de lo que señala Marx, la base del capitalismo no es la separación entre trabajadores y medios de producción para que los primeros se vean forzados a cederles la plusvalía a los capitalistas. La base del capitalismo es la producción de mercancías como capitales, es decir, la propiedad privada descentralizada de los medios de producción orientada a producir mercancías con el propósito de no consumir enteramente el excedente productivo sino de reinvertir recurrentemente parte del mismo a incrementar la disponibilidad de medios de producción orientados a fabricar mercancías.

Como ya hemos mencionado en este capítulo, incluso una sociedad mercantil de productores independientes, sin proletariado, podría ser una sociedad capitalista siempre que esos productores independientes no quisieran consumir la totalidad del valor del excedente productivo que generan sino que reinvirtieran parte del mismo en capitalizarse. Por consiguiente, la posibilidad de que la dinámica del capitalismo no descapitalice crecientemente a los obreros sino que contribuya a capitalizarlos no pone en jaque la supervivencia del capitalismo, siempre que los nuevos propietarios de los medios de producción pretendan seguir empleándolos como capitales.

En suma, Marx no consigue demostrar con sus argumentos la validez de

la proposición s y, de hecho, probablemente se trate de una proposición falsa atendiendo a la evidencia empírica que hemos acumulado desde mediados del siglo XIX.

4.5. Conclusión: Una sociedad crecientemente burguesa

Marx acierta al señalar que, dentro del capitalismo, existe una tendencia a reproducir y acumular capital a través de la reinversión de

la plusvalía que obtienen los capitalistas. Ésa es la máxima expresión del capital: las rentas del capital generando nuevas rentas del capital. Sin embargo, se equivoca gravemente al pensar que el anterior proceso sólo puede desarrollarse explotando a los trabajadores y que, por tanto, el capitalismo requiere de una estricta separación entre trabajadores y medios de producción para que los primeros se vean forzados a venderles su fuerza de trabajo a los capitalistas a un valor inferior al que generan durante la jornada laboral.

Ese error original —que no es otro que su teoría de la explotación, a saber, que no remunerar parte de la jornada laboral del obrero es condición

suficiente y necesaria para que el capital se revalorice— contamina todo su análisis subsiguiente sobre la dinámica del capitalismo. Si puede haber capitalismo sin explotación de la clase trabajadora, entonces el capitalismo no necesita haber nacido de la desposesión de la clase trabajadora; a su vez tampoco necesita reproducirse perpetuando y amplificando esa separación.

Sí, en el capitalismo las rentas del capital tienden a reinvertirse capitalizando la plusvalía, pero eso no implica por necesidad que los capitalistas se vuelvan crecientemente ricos a costa de los trabajadores. En esencia, porque pueden darse dos fenómenos que Marx no toma

suficientemente en consideración: primero, el capital no sólo se acumula con la reinversión de las rentas del capital, sino también con el nuevo ahorro con cargo a las rentas del trabajo, de modo que cabe la posibilidad de que los trabajadores ahorren, inviertan, obtengan rentas del capital y, finalmente, reinviertan esas rentas del capital en generar nuevas rentas del capital; segundo, la inversión del nuevo ahorro de las rentas del trabajo o la reinversión de las rentas del capital no equivale a que esa inversión vaya a ser rentable y a que permita, en consecuencia, reproducir amplificadamente el capital inicial.

En este sentido, la reproducción y acumulación de capital sigue una dinámica en su raíz distinta a la planteada por Marx: la provisión de servicios productivos suficientemente útiles por parte del trabajo o del capital proporciona un ingreso (renta del trabajo o del capital) a su proveedor; si se ahorra un porcentaje suficiente de ese ingreso (si hay ahorro neto), el capital se acumula; si meramente se ahorra para reponer el capital consumido, el capital se reproduce; y si se ahorra menos de lo necesario para reponer el capital consumido o si los

servicios suministrados no son suficientemente útiles, el capital se devalúa. Este proceso está en funcionamiento permanente, para todos los agentes económicos, dentro del capitalismo. Por eso nadie, ni trabajadores ni capitalistas, puede escapar de la generación de utilidad para otros trabajadores o capitalistas: porque continuamente han de tomar decisiones al respecto que los capitalizarán o descapitalizarán. Y por eso, en el muy a largo plazo, lo único que cuenta a la hora de determinar la distribución de la propiedad de los medios de producción es la capacidad de generación de utilidad, de valor de uso, para terceros, mediante medios de producción interpuestos o sin ellos.

El capitalismo, en suma, es perfectamente compatible con una

distribución dispersa de los medios de producción entre toda la población

siempre que se preserven los aspectos realmente esenciales del capitalismo: producción expansiva de mercancías como capitales a través de la reinversión de parte del excedente productivo generado. Por consiguiente, y en suma, el capitalismo es perfectamente compatible con que la sociedad se vaya crecientemente aburguesando y convirtiendo en propietaria de los medios de producción que emplea con el objetivo de crear, a través del mercado, valores de uso para terceros.

5

Crítica a la teoría de los precios de las mercancías y de los

ingresos de las clases sociales

Toda teoría de los precios acepta que, en equilibrio competitivo, los precios de las mercancías son iguales a los costes (incluyendo los llamados «costes del capital», es decir, la rentabilidad mínima que exige el productor para producir). Si los precios fueran superiores a los costes, habría beneficios extraordinarios fruto de la ausencia de competencia; si los costes fueran superiores a los precios, habría pérdidas extraordinarias fruto dela ausencia de equilibrio. Lo que caracteriza a la teoría del valor trabajo de Marx, por consiguiente, no es sostener que, en equilibrio competitivo (esto es, en el largo plazo para las mercancías reproducibles y dentro de mercados competitivos), el precio de una mercancía es igual a su coste de producción: toda teoría de los precios (también la teoría del valor subjetivo) coincide en esa descripción. Lo que caracteriza a la teoría del valor trabajo de Marx es la aseveración de que un tipo de coste

muy específico es el que determina los precios: a saber, el coste en términos de tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar cada clase de mercancía determina los precios de esa clase de mercancías, de ahí que ambas magnitudes sean iguales. El precio de equilibrio de cada mercancía sería, pues, el valor de esa mercancía expresado en términos relativos respecto al valor del dinero: y si le sustraemos al valor de esa mercancía el valor de los medios de producción y de la fuerza de trabajo consumidos en producirla, alcanzaremos la plusvalía, esto es, el tiempo de trabajo que no le ha sido remunerado al obrero que ha fabricado esa mercancía.

Sin embargo, para Marx, lo anterior sólo es cierto en el caso de mercados competitivos *no capitalistas*. En mercados capitalistas, allí donde las mercancías se intercambian como productos del capital (C3, 10, 275), el precio de equilibrio de cada mercancía no coincide con su valor expresado en dinero, sino con su precio de producción… que no es idéntico (en la mayor parte de los casos) al valor. Por consiguiente, la validez de la ley del valor en mercados capitalistas no resulta superficialmente obvia: en equilibrio, las mercancías no se intercambian a sus valores. No sólo eso, si al

precio de producción de una mercancía le restamos el precio de producción (o los valores) de los medios de producción y de la fuerza de trabajo consumidos en fabricarla, obtendremos una ganancia que no tiene por qué coincidir con el tiempo de trabajo que no le ha sido remunerado al obrero que ha fabricado esa mercancía. Por ejemplo, imaginemos un capitalista industrial que fabrica una mercancía invirtiendo 5 onzas de oro como capital constante, 3 onzas como capital variable y dejando de pagar el equivalente a 3 onzas como plusvalía. El valor de la mercancía sería de 11 onzas, pero acaso su precio de producción sean 15 onzas. En tal caso, el capitalista industrial habrá logrado una ganancia de 7 onzas que no puede ser explicada por la plusvalía que extrajo de sus trabajadores. Es más, si ese capitalista industrial les abonara intereses de 2 onzas a su prestamista y alquileres de 1

onza a su arrendador, estos dos agentes económicos lograrían ganancias sin explotar *aparentemente* a ningún trabajador.

En otras palabras, los precios de equilibrio de una economía capitalista, a los que Marx denomina precios de producción, no validan a simple vista ni su teoría del valor ni su teoría de la explotación: las mercancías no se intercambian a sus valores y la revalorización del capital no tiene una conexión clara con la extracción de plusvalía. Pero lo anterior no implica necesariamente

que se trate de teorías incorrectas: para Marx, los precios de producción de las mercancías están en última instancia determinados por sus valores y, a su vez, los ingresos que obtiene el conjunto de capitalistas (clase capitalista) proceden de la plusvalía que se ha extraído en agregado del conjunto de los trabajadores (clase obrera), de modo que, aun cuando la forma visible que adopten los valores en un mercado capitalista (los precios de producción) no coincida directamente con su contenido o aun cuando la plusvalía agregada se distribuya en formas fragmentarias que oculten su origen, sí es posible, a través de la investigación científica, mostrar que los precios de producción derivan de los valores y que las ganancias de la clase capitalista derivan de la plusvalía agregada que le ha sido extraída a la clase obrera.

Éste es el llamado «problema de la transformación» al que se enfrenta

la teoría marxista del valor y de la explotación: demostrar que los precios de producción de las mercancías son determinados en última instancia por los valores de las mercancías y que, a su vez, esos precios de producción distribuyen una ganancia al conjunto de capitalistas que es retrotraíble a la plusvalía que le ha sido extraída al conjunto de trabajadores.

Para que la resolución de este problema de la transformación sea exitosa, deben darse cuatro condiciones:

1. El precio de producción de cada mercancía ha de ser únicamente explicable a partir de variables que dependan exclusivamente del tiempo de trabajo socialmente necesario.

2. La suma de los valores de todas las mercancías ha de ser igual a la suma de sus precios de producción.

3. La masa de plusvalía ha de ser igual a la masa de ganancia.

4. Las relaciones entre clases sólo pueden estar basadas en la explotación y no puede haber explotación entre miembros de una misma clase.

Expliquemos con mayor detalle cada una de ellas.

1. El precio de producción de cada mercancía ha de ser únicamente explicable a partir de variables que dependan exclusivamente del tiempo de trabajo socialmente necesario.

Si, de acuerdo con la teoría del valor trabajo, el trabajo es la sustancia

del valor y el tiempo de trabajo es su magnitud, entonces los precios de producción de cualquier mercancía han de poder explicarse a partir de variables que dependan exclusivamente del tiempo de trabajo socialmente necesario. No se trata sólo, por tanto, de que podamos medir los precios de producción en horas de trabajo, sino de que la formación del precio de producción pueda explicarse exclusivamente a partir del tiempo de trabajo.

A este respecto, recordemos que el precio de producción (Pp) de una mercancía es la suma de su precio de coste (k), del beneficio industrial (inp) y del beneficio comercial (m):

$Pp = k + inp + m$

El precio de coste es igual a la suma del capital constante consumido

(cc) y del capital variable consumido (vc) en la fabricación de esa mercancía: $k = cc + vc$

$$P' = \frac{S}{C_a + V_a}$$

$$\sum_{i=1}^{n} Va_i = \sum_{i=1}^{n} Pp_i$$

El beneficio industrial es igual a la tasa general de ganancia (P´) multiplicada por al capital constante adelantado (ca,in) y el capital variable adelantado (va,in) en forma de capital productivo, al igual que el beneficio comercial es igual a la tasa general de ganancia multiplicada por el capital constante adelantado (ca,c) y el capital variable adelantado (va,c) en forma de capital comercial:

$inp = (ca,in + va,in) * P´$

$m = (ca,c + va,c) * P´$

Por último, la tasa general de ganancia es igual a la masa de plusvalía agregada (S) dividida entre la suma del capital constante adelantado en agregado (Ca) y el capital variable adelantado en agregado (Va):

Por consiguiente, para que los precios de producción sean

exclusivamente determinados por el tiempo de trabajo abstracto,

abstracto y socialmente necesario resulta imprescindible que cada una de estas variables independientes —cc, vc, ca,in, va,in, ca,c, va,c, S, Ca, Va— pueda explicarse únicamente a partir del tiempo de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario. Si alguno de estos elementos no fuera enteramente explicable en función de este criterio, entonces el tiempo de trabajo no sería el único determinante de los precios de equilibrio de las mercancías en un mercado capitalista.

2. La suma de los valores (Va) de todas las mercancías ha de ser igual a la suma de sus precios de producción, es decir:

Si la suma de los valores de todas las mercancías no coincidiera con la suma de los precios de producción, eso significaría que el trabajo (abstracto, simple y socialmente necesario) no sería la única sustancia del valor en el

conjunto de la economía: tal vez podría serlo en el caso de cada mercancía individualmente considerada (si se cumple la condición anterior), pero no simultáneamente en el caso de todas las mercancías. Así, si la suma de los precios de producción superara a la suma de valores, eso significaría como mínimo que habría otras factores que determinarían los precios de equilibrio en un mercado capitalista distintos del trabajo humano (abstracto, simple y socialmente necesario); si la suma de los precios de producción fuera inferior a la suma de los valores, eso implicaría como poco que el trabajo (abstracto, simple y socialmente necesario) no determinaría enteramente los precios de equilibrio en un mercado capitalista. Por supuesto, la desigualdad también podría implicar que valor y precio de producción no guardan relación entre sí: es decir, la igualdad no es condición suficiente para que los precios estén determinados por los valores pero sí es condición necesaria.

3. La masa de plusvalía (S) ha de ser igual a la masa de ganancia (TP), es decir:

$$S = TP$$

Para que los precios de producción no sólo estén determinados exclusivamente por el trabajo humano (teoría del valor trabajo) sino que, además, distribuyan la plusvalía extraída a los obreros hacia la clase capitalista es necesario que la masa agregada de plusvalía sea igual a la masa agregada de ganancia. Si la masa agregada de plusvalía y la masa agregada de ganancia no coincidieran, entonces la explotación de la fuerza de trabajo (plusvalía) no sería el único factor que explica los ingresos de los capitalistas (ganancia): si la masa de

plusvalía agregada fuera inferior a la masa de ganancia agregada, ello equivaldría como poco a que los capitalistas son capaces de revalorizar su capital por otras vías aparte de la explotación de la fuerza de trabajo; si la masa de plusvalía agregada fuera superior a la masa de ganancia agregada, eso implicaría como poco que no toda plusvalía es distribuida a los capitalistas, sino que parte de ella refluye a los trabajadores, de modo que la plusvalía no sería una buena medición del grado de explotación del trabajo por el capital. Por supuesto, la desigualdad también podría implicar que plusvalía y ganancia no guardan relación entre sí: es decir, la igualdad no es condición suficiente para que la plusvalía determine la ganancia pero sí es condición necesaria. 34

Además, si la masa de plusvalía no fuera igual a la masa de ganancia, como la masa de ganancia es la que determina la tasa general de ganancia y la tasa general de ganancia transforma los precios de coste en precios de producción, tampoco sería cierto que la teoría del valor trabajo se expresara a través de los precios de producción: «Dado que el valor global de las mercancías regula la plusvalía global y ésta a su vez regula la ganancia media y por tanto la tasa general de ganancia (en cuanto a ley general o como ley que rige las fluctuaciones), entonces la ley del valor regula los precios de producción» (C3, 10, 281).

4. Las relaciones entre clases sólo pueden estar basadas en la explotación y no puede haber explotación entre miembros de una misma clase.

Por último, la teoría de la explotación de Marx no sólo requiere que el capital explote al trabajo, sino que *únicamente* sea el capital quien explote al trabajo. Es decir, la teoría de la explotación es incompatible con que: a) un obrero explote a otro obrero; b) un obrero explote a un capitalista; c) un capitalista explote a otro capitalista. A la postre, la explotación, para Marx, opera exclusivamente mediante la adquisición de la fuerza de trabajo, de modo que sólo el capitalista puede explotar sólo al obrero. Estas posibles relaciones individuales de explotación quedan, sin embargo, oscurecidas cuando describimos la explotación en términos de clases sociales: que la masa agregada de plusvalía sea igual a la masa agregada de ganancia no impide que no exista explotación dentro de cada clase (unos trabajadores explotan a otros trabajadores) o que pueda haber explotaciones cruzadas que se compensen entre sí (unos trabajadores explotan a unos capitalistas y otros capitalistas sobreexplotan a otros trabajadores).

Pese a que la teoría de la explotación de Marx sea incompatible con la

posibilidad de que el obrero explote a un capitalista o de que un capitalista explote a otro capitalista (puesto que el capitalista no genera valor y, por tanto, apropiarse del valor del que previamente se ha apropiado un capitalista no sería más que, en última instancia, explotar al obrero al que originalmente explotó el capitalista), relajemos de momento esta restricción incorporar la posibilidad de que el capitalista sea explotado mediante por el obrero mediante la apropiación de su trabajo de superintendencia (posteriormente expondremos otras vías por las que los obreros podrían explotar a los capitalistas).

Así, supongamos un capitalista industrial que obtiene financiación de un prestamista y que contrata a dos trabajadores. El número total de horas trabajadas por el trabajador 1 es de 50 y el número de horas trabajadas por el trabajador 2 es de 250, de modo que entre ambos trabajan 300 horas.

Además, imaginemos que el capitalista trabaja en labores de

superintendencia creadoras de un valor equivalente a 75 horas. Si el tiempo de trabajo necesario es de 2/3 de la jornada laboral, ambos trabajadores retendrán el equivalente a 200 horas de trabajo, mientras que ambos capitalistas se apropiarán de 100 horas en concepto de tiempo de plustrabajo de los trabajadores, más 75 horas por la jornada laboral del capitalista industrial. Si una onza de oro es igual a 1 hora de trabajo, entonces deberíamos observar que la masa salarial agregada es de 200 onzas de oro y que los ingresos agregados de ambos capitalistas ascienden a 175 onzas de oro. Pero esos ingresos agregados (200 onzas de oro para la «clase trabajadora» y 175 onzas de oro para la «clase capitalista») admiten diversas combinaciones potenciales y no son todas ellas compatibles con la teoría de la explotación de Marx. Veámoslo con cinco ejemplos.

Primer caso: el trabajador 1 cobra un salario de 33,3 onzas, el trabajador 2 cobra un salario de 166,6 onzas, el capitalista industrial cobra un beneficio de 150 onzas y el prestamista percibe unos intereses de 25

onzas. El trabajador 1 está explotado (crea un valor de 50 onzas pero sólo recibe 33,3) y el trabajador 2 también lo está (crea un valor de 250 onzas pero sólo recibe 166,6); en cambio, el capitalista industrial es netamente explotador (trabaja 75 horas y se apropia de 150) así como también lo es el capitalista prestamista (no trabaja nada y obtiene 25 onzas). En este supuesto, la clase capitalista sí explota a la clase trabajadora: se apropia de unas plusvalías de 100 onzas a costa

de la clase trabajadora.

Segundo caso: el trabajador 1 cobra un salario de 75 onzas, el trabajador 2 cobra un salario de 125 onzas, el capitalista industrial obtiene un beneficio de 150 onzas y el prestamista percibe unos intereses de 25

onzas. En este supuesto, el trabajador 2 está siendo explotado tanto por el trabajador 1 (que recibe más valor que el tiempo de trabajo desempeñado) como por los capitalistas: en particular, el trabajador 2 ha trabajado 250

horas, pero sólo recibe un salario de 125 onzas; su plusvalía va a parar al trabajador 1 (trabaja 50 horas pero cobra el equivalente a 75), al capitalista industrial (trabaja 75 horas pero cobra 150 onzas) y al capitalista prestamista (no trabaja y cobra 25 onzas).

Tercer caso: el trabajador 1 cobra un salario de 50 onzas, el trabajador 2

cobra un salario de 150 onzas, el capitalista industrial cobra un salario de 75

onzas y el prestamista percibe unos intereses de 100 onzas. En este supuesto, el trabajador 1 y el capitalista industrial ni explotan ni son explotados, pues los dos reciben una remuneración igual al número de horas que han trabajado (50 y 75 respectivamente), de modo que es el trabajador 2 quien está siendo explotado por el prestamista (el trabajador 2 genera un valor de 250 pero sólo recibe 150 a cambio: la diferencia de 100 es igual a los ingresos del capital prestamista).

Cuarto caso: el trabajador 1 cobra un salario de 150 onzas, el trabajador 2 cobra un salario de 50 onzas, el capitalista industrial cobra un salario 25

onzas y el prestamista cobra un salario de 150 onzas. En este supuesto, el trabajador 1 y el prestamista explotan conjuntamente tanto al trabajador 2

como al capitalista industrial: el trabajador 1 sólo ha generado un valor de 50

onzas pero cobra 150; por su parte, el capitalista no ha generado nada de valor pero obtiene unos ingresos de 150; en cambio, el trabajador 2 ha generado un valor de 250 y sólo percibe 50 y el capitalista industrial ha creado 75 de valor pero sólo retiene 25.

Quinto caso: el trabajador 1 cobra un salario de 75 onzas, el trabajador 2 contra un salario de 225 onzas, el capitalista industrial obtiene una ganancia de 50 onzas y el prestamista percibe unos intereses de 25 onzas. En este supuesto, la masa salarial es igual a 300 onzas, de modo que no existe explotación de los trabajadores, y la masa de ganancia es igual a 75 onzas, equivalente al valor de 75 horas que ha creado el capitalista industrial. Sin embargo, el trabajador 1 recibe mayor valor del que ha contribuido a crear (75 onzas recibidas versus 50 onzas creadas de valor), el trabajador 2 menor valor del que ha aportado (225 onzas recibidas versus 250 creadas), el capitalista industrial menor valor que el que ha creado (50 onzas recibidas versus 75 onzas creadas) y el prestamista más valor del aportado (25 onzas recibidas versus nada creado). Por tanto, este supuesto es compatible con tres explicaciones posibles: el trabajador 1 explota al trabajador 2 y, a su vez, el prestamista explota al capitalista industrial (explotación intraclase); el trabajador 1 explota al capitalista industrial y el prestamista explota al trabajador 2 (explotación interclase compensada); el trabajador 1 y el prestamista explotan conjuntamente al trabajador 2 y al capitalista industrial.

Así pues, sólo el primero de los cinco ejemplos anteriores sería realmente compatible con la teoría de la explotación de Marx: sólo en ese

supuesto es posible vincular los ingresos de la clase capitalista con el tiempo de trabajo que se deja de remunerar a la clase trabajadora por el hecho de haber comprado su fuerza de trabajo. No obstante, démonos cuenta de que, incluso en ese supuesto, cabrían potencialmente explicaciones distintas a las de la narrativa marxista de la explotación. Por ejemplo, imaginemos que el trabajador 1 «explota» por algún medio al trabajador 2, de modo que los ingresos del primero se incrementan de 50 onzas a 133,33, pero posteriormente el capitalista industrial explota al trabajador 1 y le arrebata 100 onzas, dejando sus ingresos en 33,3. Y acto seguido, el capitalista industrial que posee ingresos de 175 onzas, le paga 25 onzas al prestamista.

Nada de lo anterior sería compatible con la teoría marxista de la explotación.

Por consiguiente, para validar la teoría marxista de la explotación dentro de un mercado capitalista en el que rigen los precios de producción, no basta con constatar que la masa de plusvalía agregada es igual a la masa de ganancia agregada, también hay que explicar por qué es imposible que los precios de producción distribuyan ingresos

dentro de cada clase o distribuyan compensadamente ingresos entre clases: es decir, habrá que demostrar que no puede haber explotación en las relaciones intraclase y que, a su vez, las relaciones interclase sólo pueden estar basadas en la explotación de la clase capitalista sobre la clase obrera.

En definitiva, para resolver el problema de la transformación han de darse esas cuatro condiciones. Sólo en ese caso, cabrá decir que la ley del valor sigue rigiendo en última instancia a través de los precios de producción y que éstos distribuyen los ingresos de tal modo que la clase capitalista, y sólo la clase capitalista, explota a la clase trabajadora.

Podemos estructurar el razonamiento de Marx del siguiente modo: $p \wedge$

$q \wedge r \wedge s \wedge t \leftrightarrow u$. En particular:

Si

(p) La teoría del valor trabajo es cierta.

(q) La teoría de la explotación es cierta.

(r) El precio de producción de cada mercancía está determinado exclusivamente por factores reducibles a tiempo de trabajo socialmente necesario.

(s) La suma de todos los valores es igual a la suma de todos los precios de producción y la masa de plusvalía es igual a la masa de ganancia.

(t) Las relaciones entre clases sólo pueden estar basadas en la explotación y no puede haber explotación entre miembros de una misma clase.

entonces y sólo entonces

(u) Tanto la teoría del valor trabajo como la teoría de la explotación siguen determinando por sí solas las relaciones de producción y las relaciones de distribución entre clases sociales dentro del capitalismo.

En este caso, el antecedente no sólo es condición suficiente para que el consecuente se cumpla, sino también condición necesaria. Si alguna de las proposiciones que conforman el antecedente son falsas, entonces el consecuente será necesariamente falso. Por ejemplo, si la teoría del valor trabajo es falsa ($\neg p$), entonces evidentemente la teoría del valor trabajo no puede seguir determinando las relaciones de producción y

de distribución entre clases sociales dentro del capitalismo (¬u). Por consiguiente, también podemos expresar el teorema anterior acerca de la validez de la teoría del valor trabajo y de la teoría de la explotación a través de los precios y los ingresos de equilibrio dentro del capitalismo como: ¬p ∨ ¬q ∨ ¬ ∨ r ∨ ¬s ∨

¬t → ¬u.

5.1. La teoría del valor trabajo no es cierta (¬ *p*)

En el capítulo 1 de este segundo tomo, hemos argumentado extensamente por qué el trabajo social no puede ser el criterio, o no al menos el único criterio, a partir del cual se estructuren las relaciones de producción y de distribución dentro de una economía mercantil. Siendo así, los precios de producción, como precios de equilibrio a largo plazo de una economía capitalista, no podrán estar determinados, o al menos no únicamente determinados, por los valores. Por ello, aunque podamos medir las horas de trabajo que socialmente son necesarias para fabricar una determinada mercancía (al igual que podríamos medir su masa o su volumen), eso no significa que ese parámetro deba tener influencia alguna sobre los precios de equilibrio. Rechazar la teoría del valor trabajo no supone, por tanto, rechazar que las mercancías se puedan medir en términos de horas de trabajo socialmente necesario, sino que esas horas de trabajo socialmente necesario determinen en solitario, de manera directa o indirecta, las relaciones de producción y distribución.

5.2. La teoría de la explotación no es cierta (¬ *q*)

En el capítulo 3 de este segundo tomo, hemos argumentado extensamente por qué la plusvalía merced a la cual se revaloriza el capital no tiene por qué emerger de la explotación del trabajador, entendiendo por ésta la no remuneración de parte del tiempo de trabajo durante el cual el trabajador ha

producido mercancías: no sólo la plusvalía puede emerger en la esfera de la circulación, o no sólo puede emerger en la esfera de la producción sin ser imputable al trabajo humano, sino que incluso cuando sea imputable al trabajo humano, no tiene por qué serlo al trabajo del obrero. Es decir, que la revalorización del capital puede deberse a factores muy distintos a la no remuneración del tiempo de trabajo del obrero y, en consecuencia, la masa de ganancia, como ingreso que obtiene el conjunto de la clase capitalista, no tendrá por qué proceder, o al menos no solamente, de la explotación de la clase trabajadora. De ahí que, aun cuando podamos definir

tautológicamente

«ingresos distintos del salario = valor no remunerado a los trabajadores =

explotación», ello no demuestra que los ingresos no salariales se deban a la explotación. También podríamos definir tautológicamente «ingresos distintos de la ganancia = valor no remunerado a los capitalistas =

explotación» sin con ellos demostrar que los salarios provengan de la explotación soportada por el capitalista. Por tanto, rechazar la teoría de la explotación de Marx no supone rechazar que el PIB pueda dividirse en rentas salariales y rentas del capital, sino que el origen de esas rentas del capital sea la explotación de la clase obrera, es decir, la no remuneración de parte del valor-trabajo que ella, y sólo ella, ha generado.

5.3. El precio de producción de cada mercancía no está determinado

exclusivamente por factores reducibles a tiempo de trabajo socialmente necesario (¬ *r*)

Todo precio de producción de producción es igual a:

Pp = k + inp + m = cc + vc +(ca,in + va,in + ca,c + va,c) * PÉs decir, a la suma del precio de coste (k), del beneficio industrial (inp) y del beneficio comercial (m), siendo el precio de coste igual a la suma del capital constante consumido (cc) y del capital variable consumido (vc) y siendo el beneficio industrial y el beneficio comercial igual al capital industrial adelantado (ca,in + va,in) y al capital comercial adelantado (ca,c +

va,c) multiplicado por la tasa general de ganancia (P´). A su vez, recordémoslo, la tasa general de ganancia es igual a la masa de plusvalía

dividida entre todo el capital constante y variable adelantados en la economía.

En consecuencia, y por simplificar el análisis, si el precio de producción de los elementos del capital constante, si los salarios y si la tasa general de ganancia son enteramente explicables por el tiempo de trabajo (abstracto, simple y socialmente necesario), entonces cabrá la posibilidad de que los precios de producción sean explicables en

exclusiva a partir del tiempo de trabajo (es una condición necesaria, no suficiente). En cambio, si algunos de estos elementos no fueran determinados exclusivamente por el tiempo de trabajo socialmente necesario, entonces los precios de producción de las mercancías no podrían explicarse exclusivamente por la teoría del valor trabajo.

A este respecto, recordemos que Marx postulaba una independencia absoluta entre la determinación del valor y las preferencias de los agentes: a su juicio, la demanda de una mercancía presupone que el valor de esa mercancía ya ha sido determinado en lugar de que la demanda contribuya a determinarlo (Marx [1862-1863b] 1989, 285) y, por tanto, que las preferencias de los agentes no pueden modificar la operativa de la ley del valor (Marx [1862-1863b] 1989, 281). Por ello, si los precios de producción sí se vieran influidos por las preferencias subjetivas de los agentes, los precios de producción no estarían, en última instancia, determinados por la ley del valor: no sería cierto que «en última instancia todo puede reducirse al valor tal como es determinado por el tiempo de trabajo» (Marx [1862-1863b] 1989, 515-516).

Vamos a analizar cada uno de estos tres componentes anteriores —

capital constante, capital variable y tasa de ganancia—para comprobar hasta qué punto la subjetividad puede influir sobre ellos.

5.3.1. La influencia de la subjetividad a través del capital constante El capital constante son mercancías (total o parcialmente) consumidas durante el proceso de trabajo para fabricar otras mercancías, de modo que plantearse si los precios de producción del capital constante son determinados únicamente por el valor-trabajo parecería ser la misma pregunta que la de si el precio de producción de cualquier mercancía está determinada exclusivamente por su valor-trabajo. Pero no es exactamente lo mismo, porque la influencia de la subjetividad sobre el precio de un output

puede penetrar indirectamente a través del precio de sus inputs o a través del modo en el que estos inputs se utilizan. En particular, estudiemos tres formas en las que los inputs modifican el precio de los outputs según las preferencias subjetivas de los agentes económicos: primero, consumo de medios de producción no reproducibles; segundo, presencia de economías crecientes o decrecientes a escala; y tercero, consumo de capital fijo.

Empecemos con las mercancías que se producen mediante inputs no reproducibles. La teoría del valor trabajo no pretende explicar el

precio de equilibrio de las mercancías no reproducibles (precios de monopolio), pero sí debería poder explicar el precio de equilibrio de mercancías reproducibles que utilicen medios de producción no reproducibles. Por ejemplo, la teoría del valor trabajo no pretende explicar el precio de venta de unas uvas que sólo pueden cultivarse en una zona específica del planeta en régimen de monopolio, pero sí debería poder explicar el precio del vino fabricado con esas uvas siempre que la cantidad demanda sea inferior a la oferta potencial (si la cantidad demanda fuera superior a la oferta potencial, el precio del vino sería, a su vez, un precio de monopolio). Sucede que, aun cuando la oferta potencial del vino sea superior a su demanda, el precio de producción de ese vino estará en todo caso condicionado por el precio de las uvas, de modo que no dependerá enteramente del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlo, sino también de los factores subjetivos que hayan influido en el precio de las uvas. Como dice Marx respecto a las rentas monopolísticas (y, por tanto, también respecto a los precios de monopolio): La renta no determina directamente los precios de mercado de mercancías individuales, pero sí indirectamente influyendo sobre las proporciones en las que se producen diversas clases de mercancías *de tal manera que la demanda y la oferta* aseguren el mejor precio para cada una de ellas, de tal manera que sean capaces de pagar la renta. Aunque la renta no determina directamente el precio de mercado de los cereales sí determina directamente, por ejemplo, el precio de mercado del ganado (Marx [1862-1863b] 1989, 515) [énfasis añadido].

Imaginemos que es posible producir las uvas exclusivas con 10 horas de trabajo y que, añadiendo otras 20 horas de trabajo vivo, es posible fabricar una botella de vino. El valor de la botella debería ser de 30 horas de trabajo y, si el valor de 1 hora de trabajo es igual a 1 gramo de oro, entonces el valor equivaldría a 30 gramos de oro. Pero imaginemos que los salarios abonados para fabricar la botella de vino son de 5 gramos (es decir, la plusvalía es de 15 gramos) y la tasa de ganancia es del 20 %: entonces el precio de coste sería de 15 gramos (10 gramos por las uvas y 5 gramos por

los salarios) y el precio de producción sería de 18 gramos (18 gramos proporciona una ganancia del 20 % sobre un precio de coste de 15 gramos).

Sin embargo, si las uvas son un bien no reproducible y un único terrateniente tiene el control sobre su suministro, acaso el precio de las uvas se fije en 100

gramos de oro, en cuyo caso el precio de coste del vino sería de 105

gramos (100 gramos por las uvas más 5 por los salarios) y el precio de producción de 126 gramos (añadiendo la tasa de ganancia del 20 %). ¿De qué depende que el precio de producción del vino sea de 126 gramos, de 200 o de 30? Por un lado, de la utilidad marginal de las uvas para el terrateniente: si, por cualquier razón, el terrateniente no está dispuesto a vender sus uvas por menos de 35 gramos de oro, entonces como mínimo el precio de producción del vino será de 48 gramos (35 gramos de oro por las uvas y 5 gramos por los salarios más una tasa de ganancia del 20 %). Por otro, de la utilidad marginal del vino para los compradores: si los compradores no están dispuestos a pagar, verbigracia, más de 60 gramos de oro por el vino, entonces ese será su precio máximo. En este ejemplo, el precio de cada botella de vino quedaría fijado entre 48 y 60 gramos: ahora bien, tratándose de un bien reproducible, al menos para determinados volúmenes de oferta, su precio tenderá a reducirse hasta los 48 gramos, puesto que cualquier capitalista estará dispuesto a comprar uvas a 35 gramos de oro, contratar a un trabajador por 5 gramos de oro y vender el vino a 48 gramos (obteniendo una tasa de ganancia del 20 %). La competencia entre capitalistas por incrementar la oferta de vino (bien reproducible) llevará a reducir su precio hasta los 48 gramos. Pero esos 48 gramos no serán un reflejo del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlo, sino de la utilidad social del vino: su precio de equilibrio no depende exclusivamente de su tiempo de trabajo socialmente necesario (el valor-trabajo era de 30 gramos y el precio de producción debería ser de 18 gramos). Además, tengamos presente que, en realidad, el productor monopolista de uvas no fijará su precio pedido por las uvas en función de su utilidad directa por las mismas, sino de su utilidad indirecta: es decir, exigirá como mínimo aquel precio al que crea que se maximizan sus ingresos, lo cual dependerá a su vez del precio al que juzgue que pueden venderse las botellas de vino (si los consumidores estuvieran, por ejemplo, dispuestos a pagar hasta 500 gramos por las botellas de vino fabricadas con sus uvas, el productor de uvas no se contentaría con venderlas a 35 gramos, sino que exigiría un precio mucho mayor por las mismas habida cuenta de que los productores de las botellas de vino serían capaces

	2,5 oz.	2,5+2,5 oz.	2,5+2,5+2,5 oz.	2,5+2,5+2,5+2,5 oz.
D	4 toneladas (Precio = 0,75 onzas)	3 toneladas (Precio = 1 onza)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)
C	3 toneladas (Precio = 1 onza)	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	0,5 toneladas (Precio = 6 onzas)
B	2 toneladas (Precio = 1,5 onzas)	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	0,5 toneladas (Precio = 6 onzas)	0,25 toneladas (Precio = 12 onzas)
A	1 tonelada (Precio = 3 onzas)	0,5 toneladas (Precio = 6 onzas)	0,25 toneladas (Precio = 12 onzas)	0,125 toneladas (Precio = 24 onzas)

de obtenerlo en el mercado). La estructura de las preferencias de los consumidores respecto a la botella de vino serán claves para determinar su precio.

Segundo supuesto: presencia de economías no constantes a escala. Si algún elemento del capital constante de una mercancía (o la propia mercancía en sí misma) exhibe rendimientos no constantes a escala, entonces su precio de producción quedará indeterminado a falta de incorporar la utilidad marginal de esa mercancía. Ilustrémoslo con un ejemplo basado en el que emplea el propio Marx para explicarnos la renta diferencial de la tierra: a saber, una parcela de tierra con productividad marginal decreciente en la producción de trigo (Tabla 5.1).

Tabla 5.1

Si los consumidores no están dispuestos a pagar más de 0,75 onzas por

una tonelada de trigo (si la utilidad marginal del comprador marginal es ligeramente superior a 0,75 onzas), entonces sólo se suministrarán 4

toneladas a un valor equivalente a 0,75 onzas. En cambio, si los consumidores están dispuestos a pagar hasta 6 onzas (si la utilidad marginal del comprador marginal es ligeramente superior a 6 onzas), entonces se producirán 21,5 toneladas de trigo a un valor de 6 onzas por tonelada. El precio del trigo no puede explicarse exclusivamente a partir del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlo, pues éste queda indeterminado a expensas de conocer la cantidad demandada que, a su vez, depende de la utilidad marginal del trigo. Y si el trigo es un medio de producción para otra mercancía (como el

pan), entonces el precio de producción del pan no podrá

explicarse únicamente a partir del tiempo de trabajo, sino que necesariamente habrá que incorporar la utilidad marginal al análisis.

Por ejemplo, imaginemos que, con una tonelada de trigo y 100 horas de

trabajo social, se produce una tonelada de pan, que la tasa general de ganancia es del 10 % y que 100 horas de trabajo social tienen un valor monetario equivalente a 1 onza de oro. En tal caso, el precio máximo que estén dispuestos a pagar los consumidores por el pan (en función de su utilidad marginal), determinará el precio del pan. Verbigracia, si no están dispuestos a pagar más de 2 onzas de oro por la quinta tonelada, entonces sólo se producirán 4 toneladas de pan a un precio de 1,925 onzas (el precio del trigo cuando sólo se producen 4 toneladas es de 0,75 onzas, más 1 onza por las 100 horas de trabajo, arrojan un precio de coste de 1,75 onzas, que añadiendo el 10 % de tasa general de ganancia conduce hasta un precio de 1,925 onzas). Si estuvieran dispuestos a pagar 2,25 onzas por la quinta tonelada, entonces se producirían 5 toneladas (al producir 5 toneladas, el precio del trigo sube a 1 onza por tonelada, más 1 onza por las 100 horas de trabajo, arroja un precio de coste de 2 onzas, que añadiendo una tasa general de ganancia del 10 % conduce a un precio de 2,2 onzas). No es posible, pues, explicar el precio del pan únicamente a partir del tiempo de trabajo social porque el precio de uno de sus componentes (el trigo) está indeterminado en ausencia de que interactúe con la utilidad marginal de los compradores.

Nótese que, como ya explicamos en el apartado 1.3.2 m) de este segundo tomo, no es posible resolver este problema apelando al efecto precio, pues el efecto precio únicamente nos dice que la cantidad demandada de una mercancía tenderá a decrecer conforme aumente el precio, pero ese principio no nos informa de a qué precio exactamente se alcanzará el equilibrio: que la cantidad demandada muestre una relación inversa respecto al precio es compatible con cualquiera de los precios del trigo en la tabla anterior, de modo que el efecto precio seguiría dejando el precio de producción del pan indeterminado.

En suma, en presencia de rendimientos no constantes a escala de un input, tampoco es posible determinar el precio de equilibrio de una mercancía únicamente a través del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlo, porque, sin considerar la cantidad demandada en función de sus preferencias subjetivas, el precio del input (y por tanto del output) no está determinado.

Y tercero, utilización de capital fijo. El precio de producción de una mercancía es igual al capital constante y capital variable consumidos en su fabricación más aquella ganancia que permita alcanzar una rentabilidad igual a la tasa general sobre el capital adelantado. Cuando todo el capital consumido es circulante, no existe ambigüedad respecto a cuánto capital constante y variable han sido consumidos, pero cuando dentro del capital constante y hay elementos de capital fijo, entonces el capital fijo consumido en la fabricación de una mercancía se vuelve discrecional. Marx apuesta por imputar el valor de los elementos del capital fijo mediante la depreciación por producción: si, por ejemplo, una máquina requiere 1.000 horas para ser producida y es capaz de crear 100 unidades de una determinada mercancía, entonces cada unidad «consumirá» 10 horas del valor de la máquina. Pero, como ya explicamos en el apartado 1.3.1 d) de este segundo tomo, los capitalistas no tienen por qué escoger la depreciación por producción como criterio para imputar a las mercancías el valor total de un elemento de capital fijo.

Supongamos que el capital de nuestro ejemplo anterior —una máquina

con un valor equivalente 1.000 horas de trabajo y capaz de fabricar 100

unidades de una determinada mercancía— puede fabricar 10 unidades de la mercancía al mes contratando a unos trabajadores a cambio de 50 gramos de oro (1 gramo de oro = 1 hora de trabajo). Si el capitalista recurriera a la depreciación por producción, el precio de coste de cada unidad de la mercancía sería de 15 gramos y, a una tasa general de ganancia del 20 %, su precio de producción sería de 18 gramos. En total, pues, las 100 unidades de la mercancía se venderían a un precio agregado de 1.800 gramos. Sin embargo, imaginemos que el capitalista espera que los primeros compradores —los llamados «adoptantes tempranos»— sean los que estén más deseosos de adquirir la mercancía y, por tanto, también estén dispuestos a pagar un mayor precio por ella. En ese caso, podría optar por una depreciación acelerada de la maquinaria que imputara un mayor porcentaje del coste de la maquinaria a las primeras unidades: verbigracia, 400 gramos a las primeras 10 unidades, 300 gramos a las segundas 10 unidades, 200

gramos a las terceras 10 unidades y 100 a las cuartas 10 unidades, de modo que a las otras 60 unidades no se les impute ninguna porción del coste de la maquinaria. En ese caso, las primeras 10 unidades se venderían a un precio de producción por unidad de 54 gramos (400

gramos por la depreciación, más 50 por los salarios más una tasa de ganancia del 20 %); las segundas

diez unidades, a 42 gramos; las terceras 10 unidades, a 30 gramos; las cuartas 10 unidades, a 18 gramos; y las restantes 60 unidades, a 6 gramos.

En agregado, el precio de producción de las 100 unidades sigue siendo de 1.800 gramos, pero cada una de ellas tiene un precio de equilibrio distinto en función de la distribución que haga el capitalista de la depreciación del capital fijo, lo que a su vez depende de la predisposición al pago de los distintos consumidores que, a su vez, depende de su utilidad marginal y de su preferencia temporal.

Nótese, además, que la selección del método de la depreciación del capital fijo no es irrelevante desde un punto de vista económico. Si el capitalista recurre a la depreciación por producción e intenta vender las 100

unidades de la mercancía a 18 gramos, puede que no sea capaz de venderlas en su totalidad. Si de sus 100 clientes potenciales, 60 no están dispuestos a pagar más de 6 gramos por cada unidad de la mercancía, entonces la depreciación por producción le impediría vender 60 de las 100 unidades que puede llegar a fabricar con la máquina. ¿De qué depende el tipo de periodificación del coste del capital fijo que escoja? En parte, de la utilidad marginal de los distintos compradores. Por consiguiente, tampoco en este caso el precio de producción queda totalmente determinado por el tiempo de trabajo a falta de incorporar las preferencias subjetivas de los agentes.

En definitiva, cuando alguno de los medios de producción de una mercancía sea o medios de producción no reproducibles, o medios de producción con rendimientos no constantes a escala o medios de producción duraderos (capital fijo), el precio de producción del output no podrá explicarse exclusivamente a través del tiempo de trabajo socialmente necesario. El trabajo no podrá ser en ninguno de esos casos el único determinante del precio de equilibrio (ni siquiera del valor-trabajo, puesto que éste queda indeterminado a falta de incorporar la demanda).

5.3.2. La influencia de la subjetividad a través del capital variable (crítica a la teoría marxista de los salarios)

El capital variable consumido en la producción de una mercancía son los salarios abonados a los trabajadores empleados en su fabricación.

Y los salarios abonados a los trabajadores dependen, para Marx, del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir las mercancías que el obrero ha de consumir a fin de reponer su capacidad laboral. Por consiguiente, siendo

los salarios uno de los componentes del precio de producción, los precios de producción sólo estarán determinados en última instancia por los valores-trabajo si, a su vez, si los salarios están determinados por el tiempo de trabajo social necesario para reponer la fuerza de trabajo. Si, en cambio, los salarios dependieran en parte de las preferencias subjetivas del trabajador, entonces los precios de producción ya no podrán depender únicamente del tiempo de trabajo social, sino también de las preferencias subjetivas de los trabajadores. Y hay varias razones para pensar que la estructura de preferencias subjetivas de los trabajadores influye sobre el salario.

Primero, las mercancías que necesita una persona para reproducir su fuerza de trabajo son en gran medida subjetivas. Por supuesto, podríamos establecer algunas necesidades mínimamente objetivas para sobrevivir en condiciones saludables (por ejemplo, en términos de ingesta mínima de calorías diarias), pero Marx no limita los salarios a ese mínimo biológico potencialmente objetivo, sino que va más allá:

Las necesidades naturales [del trabajador] como la comida, la ropa, la calefacción o la vivienda varían según las condiciones climáticas y otras peculiaridades del país. Pero, por lo demás, el número y la intensidad de las llamadas necesidades imprescindibles, así como el grado en el que son satisfechas, son un producto histórico que depende en gran parte del nivel civilizatorio de un país: en particular, depende de las condiciones bajo las cuales se ha formado una clase de trabajadores libres, y por tanto de sus hábitos y aspiraciones vitales. Frente a lo que sucede con el resto de las mercancías, la determinación del valor de la fuerza de trabajo contiene un elemento histórico y moral.

No obstante, en un determinado país y en una determinada época, la cantidad promedio de medios de subsistencia que es necesaria para un trabajador se nos presenta como un dato (C1, 6, 275).

«Frente a lo que sucede con el resto de las mercancías», existe un componente *subjetivo* («hábitos», «aspiraciones vitales», «elemento histórico y moral») en la determinación de la cesta de mercancías básicas que componen los salarios. Para Marx, no es que las preferencias subjetivas de cada trabajador acerca de su estilo de vida

deseado determinen su propio salario, pero el promedio de esas preferencias subjetivas entre todos los miembros de la clase trabajadora (consolidado a través de la lucha de clases) sí determina el salario base dentro de esa sociedad. Por consiguiente, sería la subjetividad promedio de los trabajadores la que determinaría la cesta de mercancías mínimamente necesaria para reponer la fuerza de trabajo dentro de una sociedad y, por tanto, su salario base. ¿Y qué relevancia puede tener, a efectos de nuestra crítica, que la cesta de mercancías necesarias para reponer la fuerza de trabajo dependa de las preferencias promedio de la clase

trabajadora? Pues que si los trabajadores escogen consumir mercancías fabricadas con medios de producción no reproducibles o mediante procesos que no presentan rendimientos constantes a escala o que contienen capital fijo, el salario no podrá depender tan sólo del tiempo de trabajo social (pues ya estudiamos en el apartado anterior que, en todos esos casos, las preferencias desempeñaban un papel propio en la determinación de los precios de equilibrio). Por tanto, según cuáles sean las mercancías que integren la cesta necesaria para reponer la fuerza de trabajo de los obreros, el salario será uno u otro: las preferencias subjetivas de los trabajadores sobre la composición de su consumo necesario codeterminarían los salarios (éstos serían iguales al precio de producción de aquellas mercancías que los trabajadores *subjetivamente* juzguen que necesitan para reponer su fuerza de trabajo y esos precios de producción, por lo apuntado en el apartado anterior, no tendrían por qué depender del tiempo de trabajo socialmente necesario).

Recordemos, además y en ese mismo sentido, que Marx consideraba que los sindicatos, a través de la lucha obrera, podían contribuir a consolidar determinados niveles salariales que hubiesen pasado a ser percibidos como normales o «tradicionales» por parte de los trabajadores de un rama industrial (C1, Apéndice, 1.069): por tanto, serían las percepciones *subjetivas* de trabajadores y sindicatos sobre qué nivel salarial constituye un salario normal o «tradicional» lo que determinaría, o contribuiría a codeterminar a través de la lucha sindical, el salario de equilibrio. Y a través del salario de equilibrio, el precio de coste y, por ende, el precio de producción de las mercancías.

Una forma en la que se podría tratar de soslayar esta influencia subjetivista sobre los salarios y, por tanto, sobre los precios de producción sería suponiendo, en línea con el materialismo histórico, que la estructura económica de una sociedad determina la superestructura ideológica de la misma: tal superestructura estaría integrada por, entre otros componentes, la cultura, la moral, las leyes,

las costumbres o la religión de esa sociedad y, por tanto, sería la misma estructura económica (de carácter objetivo) la que determinaría las preferencias subjetivas de los trabajadores con respecto a la cesta básica de mercancías que son necesarias para reponer su fuerza de trabajo. En última instancia, pues, los salarios seguirían determinados por el tiempo de trabajo y, más concretamente, por el grado de productividad del trabajo tal como históricamente ha evolucionado (pues recordemos que, para

el materialismo histórico, el grado de desarrollo de la productividad social determina la estructura económica).

Pero aunque sea cierto que la estructura económica influye en la configuración del marco ideológico de una determinada sociedad, no cabe pensar que lo predeterminan por entero, dado que dos sociedades con estructuras económicas similares pueden contar con estructuras culturas, morales, leyes, costumbres o religiones notablemente distintas (por ejemplo, España y Corea del Sur son dos países capitalistas que, en el año 2022, contaban con una renta per cápita en paridad de poder adquisitivo similar y con unos niveles de población análogos pero su cultura, moral, religión o costumbres eran muy diferentes). Además, del mismo modo en que la estructura económica influye en la superestructura, la superestructura también puede influir sobre la base material (Engels [1890b] 2001, 34-35): si dentro de una sociedad predominan determinadas creencias o valores (como la austeridad, el emprendimiento o la innovación), la estructura económica será muy distinta a si predominan otros valores (como el despilfarro, la inercia o el tradicionalismo). Por tanto, las preferencias sociales promedio de los trabajadores (las que determinan el salario base) serán parcialmente independientes de la estructura económica: dependerán de factores ajenos al trabajo social, de modo que los precios de producción también lo harán.

Con todo, y en segundo lugar, aun cuando la cesta elemental de mercancías que necesita consumir un trabajador para reponer su fuerza de trabajo estuviera plenamente determinada por la estructura económica de la sociedad y, por tanto, sus preferencias subjetivas no ejercieran influencia alguna sobre su configuración, ni siquiera en ese caso resultaría cierto que las preferencias subjetivas de los trabajadores no influyen sobre los salarios.

Los salarios de equilibrio son el resultado de la interacción entre la demanda de fuerza de trabajo por parte de los capitalistas y la oferta de fuerza de trabajo por parte de los trabajadores. Marx no niega esto último, pero presupone que el equilibrio entre oferta y demanda se

fijará en una magnitud igual al valor-trabajo de la fuerza de trabajo (C3, 21, 478). Sin embargo, si los trabajadores pudieran escoger —según sus *preferencias subjetivas*—

cuántas horas de trabajo venden como mercancía en el mercado, entonces el salario de equilibrio no tendría por qué coincidir con el valor de la fuerza de trabajo y estaría *en parte* determinado por esas preferencias subjetivas de los trabajadores. Es por ello que Marx necesita presuponer que el conjunto de los trabajadores no puede, en el medio-largo plazo, modificar su salario

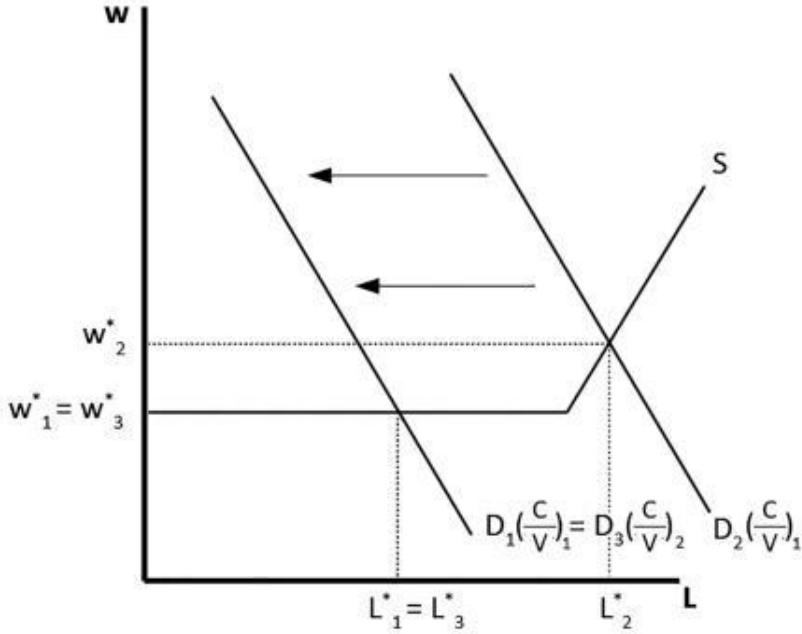
alterando su oferta de fuerza de trabajo: y lo presupone porque, a su juicio, una reducción de la oferta de fuerza de trabajo por parte de los obreros será contrarrestada a medio plazo por una reducción proporcional de la demanda de fuerza de trabajo por parte de los capitalistas.

Más en particular, Marx pensaba que a medio plazo había dos fuerzas

que contrarrestaban cualquier tendencia a elevar estructuralmente los salarios por encima del valor de la fuerza de trabajo: el cambio en la composición orgánica del capital por progreso técnico y la ralentización del ritmo de acumulación de nuevo capital. En cuanto a lo primero, la acumulación de capital conducía a una reorganización de las técnicas productivas para volverlas menos intensivas en fuerza de trabajo, sustituyendo el capital variable por el capital constante e incrementando la composición orgánica del capital (C1, 25.3, 793): y menor demanda de fuerza de trabajo son menores salarios. En cuanto a lo segundo, si los salarios aumentaban demasiado, la tasa de ganancia de los capitalistas se reducía en exceso como para permitir que la acumulación de capital prosiguiera al mismo ritmo: por ello, el ritmo de acumulación se frenaba o incluso se detenía por entero (C1, 25.1, 771). Ambos fenómenos generaban un ejército industrial de reserva (C1, 25.3, 790) que aumentaba la oferta de trabajadores y, por tanto, mantenían los salarios igualados al valor de la fuerza de trabajo en el medio-largo plazo.

Podemos representar gráficamente la visión del mercado laboral de Marx como sigue:

Gráfico 5.1



Gran parte de la curva de oferta de fuerza de trabajo es perfectamente elástica respecto al salario base (w1) dado que todos los trabajadores están dispuestos a trabajar por esa cantidad de dinero para sobrevivir y además existe un importante ejército industrial de reserva dispuesto a ofrecer su fuerza de trabajo en el mercado (al coste de reposición de su fuerza de trabajo). Sin embargo, si la demanda de fuerza de trabajo de los capitalistas se incrementa lo suficiente (desde D1 a D2), manteniéndose constante la composición orgánica del capital , entonces el salario de equilibrio sí aumentará desde w1 a w2. Pero, justamente a partir de ese momento, los capitalistas modificarán la composición orgánica del capital hasta

, ya sea porque ralentizan la acumulación de capital o porque reemplazan capital variable por capital constante, lo que reducirá la demanda de fuerza de trabajo hasta D3 (siendo en este ejemplo D1 = D3), de modo que el salario de equilibrio caerá hasta w3, esto es, hasta un nivel igual al coste de reposición de la fuerza de trabajo.

En suma, Marx no es que asuma sin más que la oferta de fuerza de trabajo será infinitamente elástica con independencia de la magnitud de la demanda de fuerza de trabajo (como si el salario de equilibrio fuera constante por algún tipo de dogma de fe), sino que la propia dinámica del proceso productivo capitalista logrará que la demanda de fuerza de trabajo se

$$\sigma = \frac{\frac{\partial(\frac{K}{L})}{\frac{K}{L}}}{\frac{\partial(\frac{w}{r})}{\frac{w}{r}}} = \frac{\%\frac{K}{L}}{\%\frac{w}{r}}$$

mantenga dentro del tramo elástico de la oferta de fuerza de trabajo: tanto porque ese tramo elástico es muy prolongado (debido a una voluminosa sobrepoblación relativa) cuanto porque los capitalistas acumularán capital reemplazando capital variable por capital constante (cambiando así la composición orgánica del capital) o, en última instancia, dejarán de acumular capital si los salarios aumentan demasiado (y por ambas vías condenarán a los nuevos parados al ejército industrial de reserva, presionando los salarios a la baja de nuevo).

Nótese, pues, cómo las dos hipótesis críticas dentro de la teoría salarial de Marx son que: a) los capitalistas serán capaces de reducir su demanda agregada de fuerza de trabajo introduciendo nueva maquinaria; b) que si no fueran capaces de hacerlo, los capitalistas dejarían de acumular capital a esos altos salarios. Pero ¿realmente trabajo y capital (fuerza de trabajo y medios de producción) son factores productivos de carácter sustitutivo (usar más de uno me permite reducir la demanda de otro) o por el contrario tienen un carácter complementario (usar más de uno requiere usar más del otro)? Y si trabajo y capital no tienen un carácter sustitutivo como presupone Marx,

¿realmente los capitalistas tienen en cualquier caso el incentivo a dejar de acumular capital ante cualquier alza salarial sostenida? Empecemos analizando la primera cuestión. Para ello, utilizaremos el concepto estándar de elasticidad de sustitución entre capital y trabajo, a saber:

Donde K sería el capital, L sería el trabajo, w sería el salario promedio y r el precio de alquiler del capital (una medición de la rentabilidad implícita sobre los elementos del capital productivo). Dado que la terminología de la economía convencional no coincide con de la Marx, podemos reformular la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital del siguiente modo:

$$\sigma = \frac{\frac{\partial(\frac{C}{V})}{\frac{C}{V}}}{\frac{\partial\frac{(\frac{W}{W+S})}{\frac{C}{Va_C}}}{\frac{\frac{W}{(W+S)}}{\frac{C}{Va_C}}}} = \frac{\%\frac{C}{V}}{\%\frac{\frac{W}{W+S}}{\frac{C}{Va_C}}}$$

$$\frac{W}{W+S}$$

En esencia, si el precio de una hora de trabajo vivo (medido como la ratio entre los salarios y el valor añadido total

) aumenta con respecto a

una hora de trabajo objetivado (medido como la ratio entre el valor monetario del capital constante y el valor, en términos de horas de trabajo socialmente necesario, de ese capital constante:) el capitalista tratará de reemplazar capital variable por capital constante, incrementando la composición orgánica del capital. Cuanto más fácil de sustituir técnicamente sea el capital variable por el capital constante, más se incrementará la composición orgánica del capital ante un pequeño incremento del precio de una hora de trabajo vivo sobre una hora de trabajo objetivado (es decir, la elasticidad de sustitución será alta); cuanto más difícil de sustituir sea, menos se incrementará la composición orgánica del capital ante un incremento del precio de una hora de trabajo vivo frente a una hora de trabajo objetivado (el precio relativo del trabajo vivo tendrá que aumentar mucho para que la composición orgánica del capital cambie). Si la elasticidad de sustitución es superior a 1, medios de producción y fuerza de trabajo serán sustitutivos (por ejemplo, un incremento del 5 % en el precio relativo del trabajo vivo sobre el trabajo objetivado genera un incremento de la composición orgánica del capital de al menos el 5 %); si es inferior a 1, serán factores complementarios (por ejemplo, un incremento del 5 % del precio del trabajo vivo respecto al trabajo objetivado genera un incremento de la composición orgánica del capital inferior al 5 %). Sólo si capital constante y capital variable son factores sustitutivos en lugar de complementarios tendría sentido presuponer que los capitalistas siempre serán capaces de reemplazar capital variable por capital constante y, por tanto, evitar que los

salarios aumenten por encima del coste de reposición de la fuerza de trabajo. Si los factores son complementarios, al capitalista no le quedará otro remedio que aceptar un cierto incremento salarial con tal de seguir produciendo.

Así pues, ¿capital constante y capital variable son factores

complementarios o son factores sustitutivos? De entrada, parecería que Marx opinaba que ambos factores eran muy poco sustitutivos dentro de una misma técnica productiva, es decir, todo lo contrario que en principio requeriría su hipótesis de que los capitalistas pueden modificar a discreción la composición orgánica del capital como freno a un alza salarial. Trabajadores y medios de producción se relacionarían en proporciones fijas, de modo que

la acumulación de más medios de producción debería llevar a una mayor demanda de fuerza de trabajo:

[La composición técnica del capital es una ratio que] descansa sobre una base técnica y que debe ser considerada como *dada* dentro de un cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Se necesita una determinada cantidad de fuerza de trabajo, definida por un determinado número de trabajadores, para producir una determinada cantidad de productos en, por ejemplo, un día y —lo que es evidente — para consumir productivamente en consecuencia, una determinada cantidad de medios de producción, de maquinaria y de materia primas (C3, 8, 244) [énfasis añadido].

Pero, al mismo tiempo, Marx también reconocía la posibilidad de que

los capitalistas, conforme rotara su capital, escogieran otras técnicas con una composición orgánica del capital distinta, de modo que cabría interpretar que los altos salarios inducen a los capitalistas con el paso del tiempo a reemplazar trabajo vivo por trabajo objetivado (aunque suele describirse a Marx como un economista que creía que las proporciones entre trabajo y capital eran completamente rígidas [Samuelson 1957] probablemente sea más apropiado definir su visión como «proporciones variablemente rígidas»

[Elster 1983, 159-166]).

No obstante, más allá de lo que opinara Marx, sólo hay una forma de

responder a la pregunta de cuán sustituibles son trabajo y capital: mediante la investigación empírica. Y la investigación empírica nos señala que, aun cuando en determinadas industrias la elasticidad de

sustitución capital pueda ser mayor que 1, en el conjunto de la economía se ubica por debajo de 1

(muy especialmente si lo medimos con respecto al trabajador cualificado, esto es, a aquel cuyas tareas son más difícilmente automatizables) (Chirinko 2008; Knoblach *et alii* 2020; Gechert *et alii* 2022). Que trabajo y capital sean factores complementarios en el conjunto del sistema económico implica que la demanda de fuerza de trabajo se incrementará conforme se acumule más capital (pues para que los nuevos medios de producción puedan ser transformados en mercancías será necesario incrementar la demanda de trabajadores), lo que irá agotando la oferta de fuerza de trabajo representada por el ejército industrial de reserva y, una vez agotado éste, los salarios de los trabajadores comenzarán a aumentar.

Y aquí nos topamos con la segunda objeción de Marx: si trabajo y capital son factores complementarios y la acumulación de capital eleva la demanda y el precio de la fuerza de trabajo, entonces los beneficios atribuibles al capital irán descendiendo y eso provocará la paralización de la acumulación de capital y del alza salarial hasta que el ejército industrial de

reserva aumente lo suficiente como para reducir los salarios. Pero es un error presuponer que el alza salarial necesariamente terminará aniquilando la acumulación de capital: si la acumulación de capital vuelve al trabajador más productivo, entonces los salarios pueden incrementarse sostenidamente sin que el capitalista se vea desincentivado a seguir invirtiendo. Por ejemplo, si la jornada laboral de un trabajador son 8 horas y el capitalista le abona siempre un salario equivalente a 6 horas de trabajo (al valor de las mercancías fabricadas durante ese tiempo), entonces el salario *real* de ese trabajador se incrementará en caso de que su productividad vaya creciendo: con seis horas de su trabajo podrá adquirir cantidades crecientes de mercancías aun cuando el coste de reposición de la fuerza de trabajo en términos de horas de trabajo vaya descendiendo (es decir, la plusvalía relativa irá aumentando y afluyendo hacia el trabajador).

Por ilustrar este último punto gráficamente. Partamos de una jornada laboral de 8 horas (AC), de las cuales el trabajador cobra 6 horas en forma de salario porque ése es el valor de su fuerza de trabajo (AB), con lo que la plusvalía es de 2 horas (BC):

A – – – – – – B – – C

Imaginemos que, tras un incremento de la productividad, el valor de la fuerza de trabajo se reduce hasta 3 horas (el valor de la fuerza de trabajo es AB), pero supongamos que el salario se mantiene constante en 6 horas (el salario es AB'), con lo que la plusvalía se mantiene constante en 2 horas (B'C). Pues bien, parte de la plusvalía relativa (BB') afluirá al trabajador en forma de salario, lo que equivaldrá a un incremento de su salario *real*.

A – – – B – – – B´ – – C

En definitiva, si capital y trabajo son factores complementarios, conforme aumente la acumulación de capital, la demanda de fuerza de trabajo por parte de los capitalistas debería aumentar sin que ésta sea plenamente sustituible por medios de producción, en cuyo caso los salarios terminarán incrementándose por encima del coste de reposición de la fuerza de trabajo: un incremento que puede ser perfectamente sostenible y persistente en el tiempo siempre y cuando la acumulación de capital contribuya a desarrollar la productividad del trabajador. Pero ¿por qué Marx

se obsesionó con considerar que los salarios debían mantenerse anclados en equilibrio al coste de reposición de la fuerza de trabajo?

Por un lado, porque, sin ese supuesto, toda la teoría de la explotación se viene abajo: si los salarios pueden ubicarse sostenidamente por encima del coste de reposición de la fuerza de trabajo, entonces los trabajadores pueden ahorrar (pues no necesitan consumir la totalidad de sus salarios) y ahorrando pueden acumular capital, de modo que ya no es cierto que los trabajadores se vean forzados a vender su fuerza de trabajo a aquellos que poseen el monopolio de los medios de producción (o, aun cuando aceptemos la idea de que la subsunción real impide que los pequeños propietarios compitan con los grandes capitalistas, los trabajadores podrían convertirse en accionistas y, vía dividendos o intereses, devenir dueños de su propio plustrabajo tal como expusimos en el apartado 4.3.1 de este segundo tomo).

Por otro, es muy probable que el error de Marx también provenga de la

experiencia histórica que le tocó vivir: durante la primera mitad del siglo XIX, el ritmo de acumulación de capital en Inglaterra fue especialmente lento porque el ahorro nacional fue en gran medida absorbido en adquirir las emisiones de deuda pública dirigidas a financiar las guerras contra Francia y, especialmente, contra Napoleón (Kedrosky 2021). Además, el «ejército industrial de reserva» de la

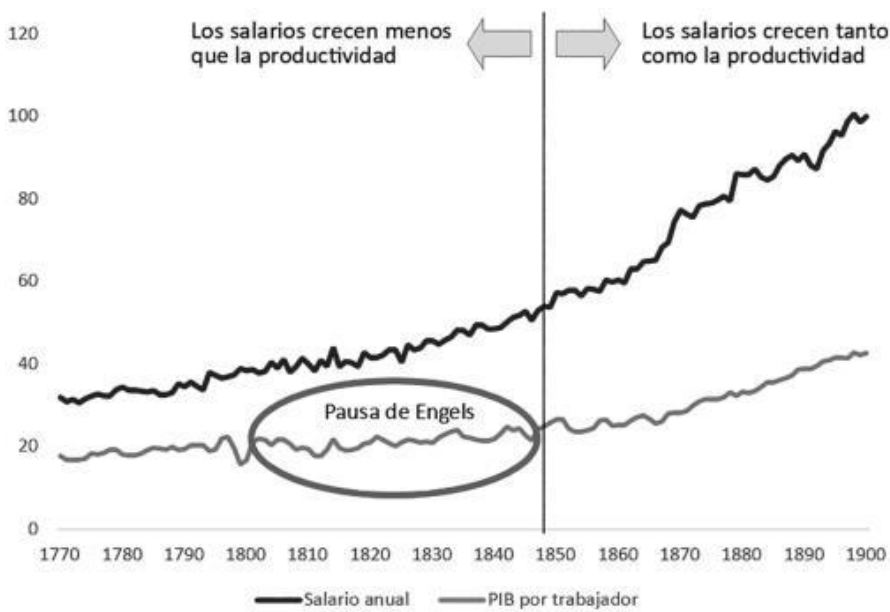
época no sólo era muy amplio, sino que, como también constató Marx, parte del progreso técnico fue dirigido a que el trabajador no cualificado pudiera reemplazar, auxiliado con maquinaria, las laborales del trabajador cualificado (Acemologu 2002), lo que

consecuentemente integraba a los trabajadores cualificados en la masa de obreros no cualificados y reducía sus salarios:

Ya hemos visto que el capitalista compra con la misma cantidad de capital una mayor masa de fuerza de trabajo en la medida en que reemplaza a trabajadores cualificados por no cualificados, los experimentados por los inexperimentados, los hombres por las mujeres y los adultos por los niños (C1, 25.3, 788).

El resultado de todo ello fue que, durante la juventud de Marx, sí hubo una oferta muy elástica de fuerza de trabajo cuya demanda empresarial, debido a la lenta acumulación de capital, no crecía demasiado: es decir, salarios bajos y beneficios altos. Sin embargo, conforme los capitalistas fueron reinvirtiendo sus altos beneficios en nueva acumulación de capital, la demanda de fuerza de trabajo terminó aumentando, lo que —unido a un progreso técnico dirigido a incrementar la productividad del trabajo—

provocó que finalmente los salarios sí comenzaran a crecer sostenidamente a



lo largo del tiempo. El historiador Robert Allen (2009b) ha

denominado «la Pausa de Engels» al período de la Revolución Industrial (primera mitad del siglo XIX, cuando Marx se forjó ideológicamente como comunista) en la que los salarios reales se estancaron (y es que fue en esa época cuando Engels acuñó el término «ejército industrial de reserva» en su libro *La situación de la clase obrera en Inglaterra* [1845]). Pero démonos cuenta de que, a partir de mediados del siglo XIX, los salarios comenzaron a aumentar vigorosamente.

A este respecto, es significativo que, tal como señaló Bertram Wolfe, Marx no incluyera en *El capital* estadísticas salariales con datos posteriores a 1850, es decir, justo cuando concluyó la Pausa de Engels:

A pesar de que estudia las estadísticas británicas hasta 1866 (su análisis de los informes de salud pública llega hasta 1865, los de los informes de los inspectores fabriles hasta 1866 y cualquier otro dato nos lo proporciona tan actualizado como puede), ¡Marx no menciona una palabra sobre la evolución de los salarios en Inglaterra a partir de 1850!

De hecho, no hay ningún estudio serio de la evolución de los salarios reales. La primera edición de *Das Kapital* se completó en el verano de 1865. La segunda edición alemana se publicó en 1873 y Marx aprovechó para hacer revisiones y correcciones, pero no modificó una sola palabra sobre la evolución de los salarios. Justo antes de su muerte, preparó una tercera edición que fue publicada póstumamente por Engels en 1883. Sobre este asunto, igualmente silencio. Tampoco los materiales que dejó sobre el segundo y del tercer volumen rompieron el silencio sobre esta cuestión (Wolfe 1965, 323).

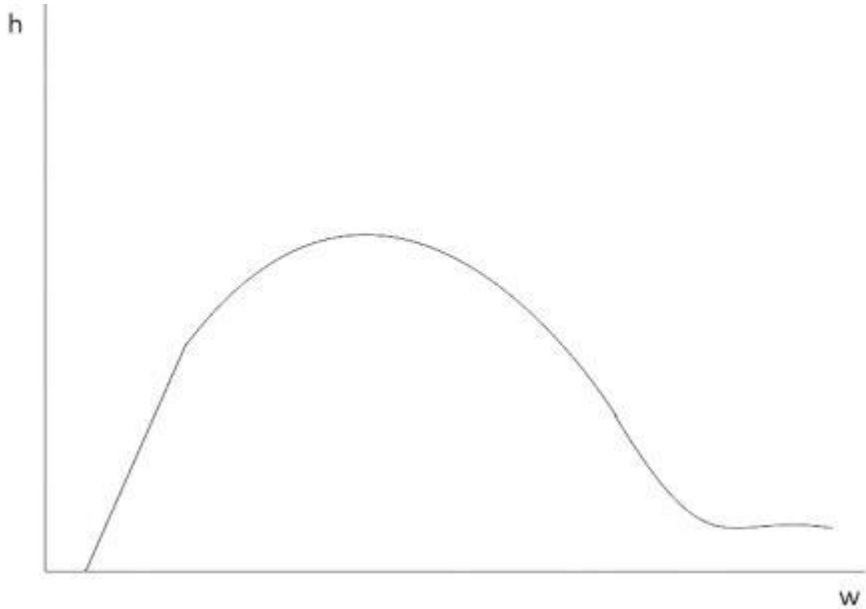
Gráfico 5.2

Fuente: Allen (2009b).

En cualquier caso, si reconocemos que es posible que los salarios se incrementen por encima del coste de reposición de la fuerza de trabajo (suponiendo que este coste tenga una naturaleza objetiva), entonces las preferencias subjetivas de los trabajadores sí empiezan a resultar esenciales para determinar el nivel de esos salarios: los trabajadores ya no necesitan trabajar durante toda la jornada laboral para meramente sobrevivir, sino que sobreviven trabajando durante menos horas que la totalidad de la jornada laboral y pueden escoger si trabajar más o menos horas (por encima del mínimo existencial) en función del salario que se les ofrece a cambio. En particular, si los salarios no están anclados al coste de reposición de la fuerza de

trabajo sino que dependen de la demanda de fuerza de trabajo por parte de los capitalistas y de la oferta de fuerza trabajo por parte de los trabajadores, entonces la oferta de fuerza de trabajo codeterminará los salarios: y si la oferta de fuerza trabajo depende en parte de las preferencias subjetivas de los trabajadores (trabajar más o menos horas a cambio del salario que se les ofrece), entonces los salarios dependerán en parte de las preferencias subjetivas de los trabajadores.

Así, cada trabajador escogerá, dentro de ciertos márgenes, cuántas horas desea trabajar en función de dos factores: por un lado, la utilidad que para él posee la cesta de mercancías que puede comprar con el salario que recibirá; por otra, la utilidad del tiempo libre al que renuncia por estar trabajando. Es decir, que cada trabajador tratará de escoger aquella combinación trabajo/tiempo libre que maximice su utilidad (que sea preferida frente a todas las otras posibles combinaciones). En principio, cuanto menos valoren los trabajadores su tiempo libre en relación a las mercancías que pueden adquirir trabajando, menor será el salario que exigirán por trabajar: por eso, es verdad que pueden estar dispuestos a trabajar por muy poco salario cuando ni siquiera tengan cubiertas sus necesidades básicas. Ahora bien, si la competencia entre capitalistas por adquirir la fuerza de trabajo eleva los salarios de equilibrio (cosa que sucederá conforme se acumule más capital), entonces el trabajador, una vez cubiertas sus necesidades básicas, puede ser reacio a prolongar su jornada laboral a menos que se le abone un salario creciente por cada nueva hora trabajada: es ahí cuando la oferta laboral va volviéndose inelástica (cada vez hay que aumentar más el salario para lograr que los trabajadores deseen prolongar su jornada laboral), hasta el punto de que los altos salarios podrían



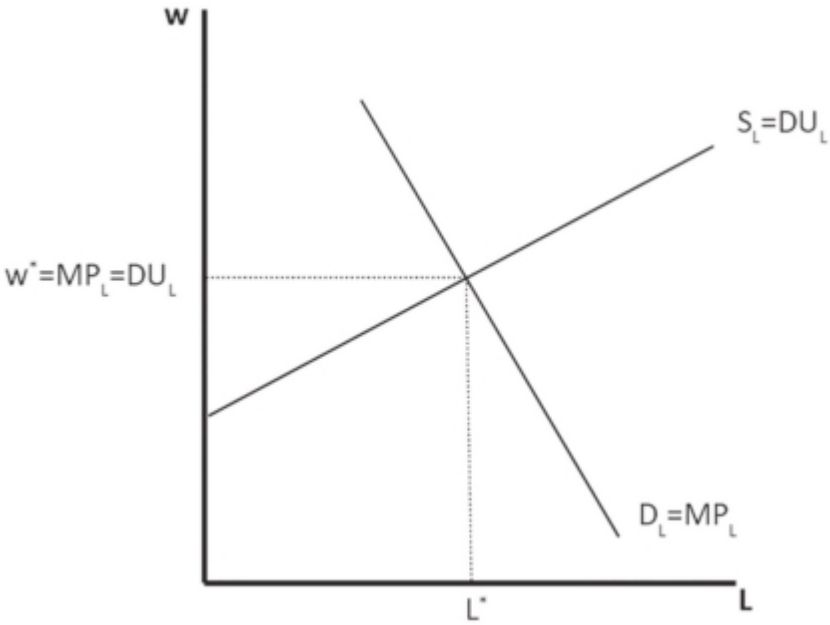
incrementar tanto el poder adquisitivo del trabajador que éste optara por *reducir* su oferta de fuerza de trabajo (si la utilidad marginal de las nuevas mercancías que podría adquirir trabajando más horas ya es menor a la utilidad del tiempo libre).

Es decir, el número de horas que está dispuesto a trabajar un trabajador (h) aumenta inicialmente conforme se incrementa el salario por hora (w) pero, a partir de cierto nivel salarial, el trabajador puede empezar a valorar más su tiempo libre y, por tanto, reducir el número de horas que desea trabajar (según el ejemplo expuesto, los trabajadores con salarios muy elevados escogerían trabajar un número muy reducido de horas, lo cual no tiene por qué ser cierto en todos los casos, dado que los trabajadores podrían preferir esos altos salarios a su tiempo libre: todo depende de la importancia relativa del efecto sustitución y del efecto renta de los salarios sobre la demanda de tiempo libre).

Gráfico 5.3

Fuente: Cahuc, Carcillo y Zylberberg (2014, 21).

Es decir, que la curva de oferta de fuerza de trabajo puede no ser tan elástica como pensaba Marx. En ese caso, si la demanda de fuerza de trabajo (DL) dependerá de la productividad marginal del trabajo (MPL) y la oferta de fuerza de trabajo (SL) dependerá de la desutilidad del trabajo (DUL), es decir, del coste de oportunidad en términos de tiempo libre al que se



renuncia al trabajar, entonces la productividad marginal marcará el precio ofrecido por la fuerza de trabajo y la desutilidad del trabajo marcará el precio pedido por la fuerza de trabajo. El salario de equilibrio (w*) dependerá, pues, tanto de condiciones materiales objetivas (productividad del trabajo) como de factores subjetivos (desutilidad del trabajo). Si la desutilidad de trabajar aumentar, los salarios también tenderán a aumentar (menor oferta de trabajo, mayor salario); si la productividad del trabajo aumenta, los salarios también tenderán a aumentar (mayor demanda de trabajo, mayor salario).

Gráfico 5.4

Marx, sin embargo, parecía presuponer que todo incremento de los salarios debería ir de la mano de un alargamiento de la jornada laboral, pero nunca a una reducción de la jornada laboral: «El alza de los salarios conduce a un exceso de trabajo entre los obreros. Cuanto más quieren ganar, tanto más de su tiempo deben sacrificar y trabajar como si fueran esclavos, perdiendo toda su libertad, al servicio de la codicia. Además, con ello acortan su tiempo de vida» (Marx [1844a] 1975, 237). Es decir, que los trabajadores jamás optarían por (o tendrían libertad para) reducir su oferta de fuerza de trabajo, sino que tenderían a incrementarla (ya sea por voluntad propia o, más bien, por imposición del capital). Y precisamente ese alargamiento de la jornada laboral, para beneficiarse de los altos salarios,

terminaría reduciendo los salarios por exceso de oferta de fuerza de trabajo (Marx [1857-1858] 1986, 215-216).

La realidad, empero, es que desde la segunda mitad del siglo XIX el número promedio de horas trabajadas por trabajador se ha reducido de manera prácticamente ininterrumpida al tiempo que aumentaban

sostenidamente los salarios reales.

Acaso podría intentar salvarse la teoría marxista sobre la determinación de los salarios apelando a que Marx únicamente afirmó con claridad que los salarios relativos (Marx [1849] 1977, 218), esto es, el peso de la masa salarial dentro del PIB, estaban condenados a reducirse en el largo plazo:

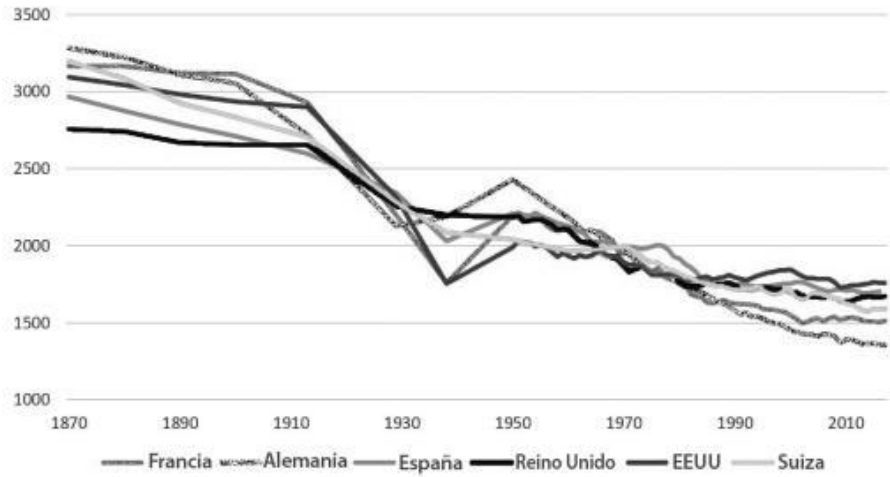
«En términos relativos, es decir, en comparación con la plusvalía, el valor de la fuerza de trabajo seguirá cayendo y, por tanto, el abismo entre la calidad de vida del trabajador y la del capitalista se seguirá ensanchando» (C1, 17.1, 659). Pero tampoco: desde finales del siglo XIX, el peso de la masa salarial se ha mantenido estable en el PIB o incluso ha tendido a incrementarse.

Por tanto, la única forma en la que el análisis marxista pueda tratar de compatibilizarse con estos datos históricos (incremento sostenido del salario real, mantenimiento o aumento del salario relativo y reducción sostenida de las horas trabajadas) es apelando a la lucha de clases, es decir, a la movilización obrera para conquistar, dentro del modo de producción capitalista, un incremento de los salarios y una reducción de la jornada laboral a costa de la plusvalía de la clase capitalista. O dicho de otro modo, que en ausencia de lucha de clases, a día de hoy seguiríamos trabajando tanto o más y cobrando tanto o menos que en el siglo XIX. Sin embargo, lo que nuevamente parece señalar la evidencia es que la reducción de la jornada laboral fue, al menos en parte, consecuencia del propio aumento de la productividad y no sólo de la lucha sindical: mayor salario por hora permitió que los trabajadores optaran por trabajar durante menos horas

(Vandenbroucke 2009).

Por supuesto, las preferencias de cada trabajador pueden ser distintas a las que acabamos de exponer: algunos pueden valorar mucho más el ocio y reducir su oferta laboral más tempranamente cuando suben los salarios, mientras que otros pueden valorarlo muy poco (o incluso considerar ocio su trabajo), de tal manera que su oferta de horas de trabajo no se reduzca jamás conforme aumente el salario (un salario

más alto también supone un mayor coste de oportunidad de dejar de trabajar). Por ello, aun cuando fuese cierto que sin legislación estatal y sin presión sindical no se hubiese reducido la

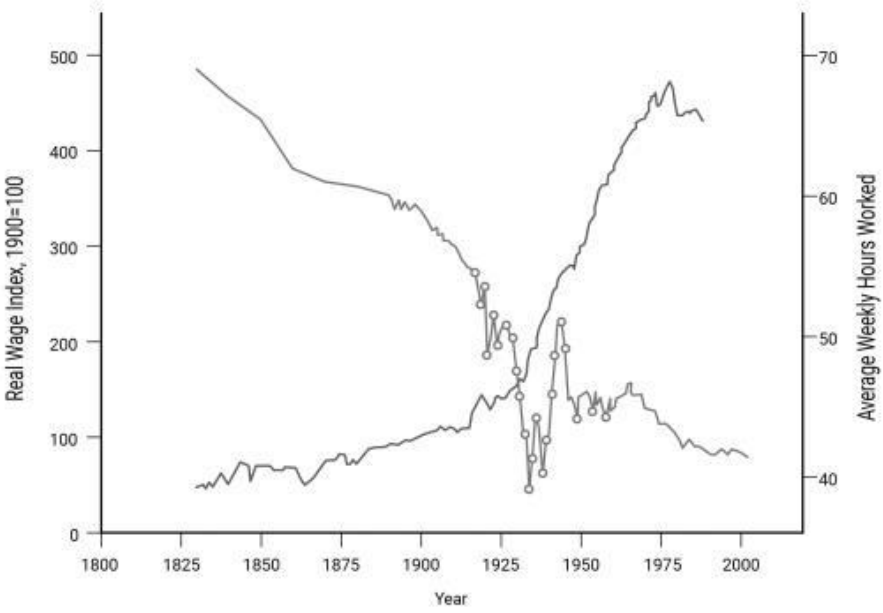


jornada laboral porque los trabajadores habrían preferido trabajar más horas para ingresar aún más de lo que ingresaron con menor jornada laboral, lo que resulta poco cuestionable es que ese mantenimiento de la jornada laboral habría ido de la mano de un fuerte aumento de los ingresos totales de los trabajadores: en ausencia de movilización obrera, los salarios por hora habrían igualmente aumentado (quizá a un menor ritmo, pero habrían aumentado) y el mayor número de horas trabajadas se habría traducido en mayores ingresos salariales.

Gráfico 5.5. Horas trabajadas por trabajador

Fuente: Huberman & Minns (2007) y Penn World Table 9.1.

Gráfico 5.6



Fuente: (Greenwood y Vandenbroucke 2005, 75).

Gráfico 5.7. Peso de la masa salarial en el PIB en EE. UU, Reino Unido y Francia

Fuente: Piketty y Zucman (2014).

En suma, la profecía de Marx de que las jornadas laborales irían en aumento y los salarios (reales o relativos) irían bajando erró por entero: un síntoma bastante claro de que su modelo de determinación de los salarios no es un modelo verdaderamente explicativo de la realidad. Y no lo es por obviar tanto las dinámicas de la demanda de fuerza de trabajo (cuanto más capital se acumula, tanta más fuerza de trabajo tiende a demandarse puesto que ambos son factores complementarios) cuanto las dinámicas de la oferta de fuerza de trabajo (las horas de fuerza de trabajo ofertadas por los trabajadores no son infinitamente elásticas). Es decir, que las preferencias subjetivas sí influyen en el salario de equilibrio: y si el salario de

equilibrio depende en parte de las preferencias subjetivas de los trabajadores, entonces

	c	v	s	k = c + v	Va = c + v +s	s´ = s/v	p´ = s/(c + v)	Pp
I	60	40	40	100	140	100 %	40 %	140
II	80	20	20	100	120	100 %	20 %	140

	c	v	s	k = c + v	Va = c + v +s	s´ = s/v	p´ = s/(c + v)	Pp
I	60	48	32	108	140	66 %	29,62 %	140
II	80	24	16	104	120	66 %	15,38 %	134,81

el precio de coste y, a través de él, el precio de producción de las mercancías también lo hacen.

Sólo un comentario final antes de cerrar este apartado: démonos cuenta de que un incremento de los salarios modificará el precio de producción para todas las mercancías con una composición del capital distinto del promedio.

Es decir, aunque el aumento de los salarios reduzca la tasa general de ganancia, un factor no compensará al otro estabilizando los precios de producción: los cambios en los salarios no son únicamente cambios en los términos de distribución del valor añadido, sino también cambios en los precios de producción de equilibrio. Por ejemplo, imaginemos dos sectores (Tabla 5.2), el sector I tiene una composición orgánica del capital igual a la del promedio de la economía, y el segundo tiene una composición orgánica del capital superior al promedio.

Tabla 5.2

Ahora imaginemos que la tasa de plusvalía se reduce al 66 % porque los salarios aumentan correspondientemente (Tabla 5.3). En tal caso, el precio de producción de la mercancía con una composición orgánica del capital superior al promedio cambiará:

Tabla 5.3

Por tanto, una alteración en los salarios relativos (por razones en parte subjetivas) sí modifica los precios de producción de la mayoría de las mercancías de la economía: las preferencias subjetivas (desutilidad del trabajo) influyen en los salarios de equilibrio y, a través de éstos, en los precios de producción de equilibrio.

$$P' = \frac{S}{C_a + V_a}$$

5.3.3. La influencia de la subjetividad a través de la tasa general de ganancia

La tasa general de ganancia es el resultado de dividir la plusvalía agregada entre el capital social adelantado, es decir, entre la suma del capital constante agregado y del capital variable agregado:

Desde esta perspectiva, la tasa general de ganancia puede ser interpretada desde una doble perspectiva: como una variable a la que cada capitalista se somete pasivamente (*acepta* una tasa de ganancia sobre su capital que coincida con la general) o como una variable que cada capitalista (co)determinada activamente (*exige* una determinada tasa de ganancia para invertir su capital). Para que los precios de producción sigan estando exclusivamente determinados por el tiempo de trabajo es necesario que la tasa general de ganancia sea aceptada pasivamente por los capitalistas y que esté determinada únicamente por variables que a su vez vengan determinadas por el tiempo de trabajo socialmente necesario (es decir, que S, Ca, Va sean exclusivamente determinados por el tiempo de trabajo socialmente necesario). En caso contrario, la tasa general de ganancia estará influida por factores distintos al tiempo de trabajo socialmente necesario y, en consecuencia, los precios de producción también lo estarán.

Nuestro análisis en este punto tendrá, pues, una doble vertiente. Por un lado, mostraremos por qué, aun cuando los capitalistas aceptaran pasivamente la tasa general de ganancia, ésta no vendría únicamente determinada por el tiempo de trabajo socialmente necesario debido a que los factores que la determinan no lo están. Por otro, mostraremos por qué los capitalistas no se adaptan pasivamente a la tasa general de ganancia, sino que la (co)determinan activamente en función de sus preferencias sobre el tiempo y el riesgo.

Primero, aun cuando los capitalistas aceptaran pasivamente la tasa general de ganancia, démonos cuenta de que ésta depende de tres variables

—la masa de capital constante adelantado, la masa de capital variable adelantado y la masa de plusvalía— que, en los epígrafes anteriores, ya hemos mostrado que no dependen enteramente del tiempo de trabajo

socialmente necesario. En particular, no dependen únicamente del trabajo humano necesario y se ven influidos por las preferencias subjetivas de los agentes económicos. A saber:

• **Las mercancías fabricadas parcialmente con otros medios de producción no reproducibles:** Este factor influye directamente sobre el capital constante adelantado, si la mercancía es un medio de producción, o sobre el capital variable, si la mercancía es un medio de subsistencia de los trabajadores (C3, 40, 819-820). Indirectamente también influye sobre la masa de plusvalía, puesto que un incremento

de las rentas absolutas reduce la masa de plusvalía (C3, 45, 896-897).

Por consiguiente, las preferencias de los agentes, en la medida en que influyen sobre la cantidad de medios de producción no reproducibles que participan en el proceso de producción social (si los agentes demandan un tipo de mercancías que se fabrique con medios de producción no reproducibles se emplearán más de esos medios de producción no reproducibles que si demandan bienes que no los requieran) también influyen sobre la tasa general de ganancia.

• **Los medios de producción fabricados con rendimientos no**

constantes a escala: Este factor influye directamente sobre el capital constante adelantado, si la mercancía es un medio de producción, o sobre el capital variable, si la mercancía es un medio de subsistencia de los trabajadores. De modo que las preferencias subjetivas de los agentes, en la medida en que influyen sobre la escala de producción en industrias con rendimientos no constantes a escala, también influyen sobre la tasa general de ganancia.

• **Los salarios**: Este factor influye directamente sobre el capital variable adelantado e indirectamente sobre la masa de plusvalía, porque un aumento de los salarios que no vaya de la mano de un alargamiento de

la jornada laboral equivale a una reducción de la masa de plusvalía. De modo que las preferencias subjetivas de los agentes, en la medida en que influyen sobre los salarios (a través de la desutilidad del trabajo), también influyen sobre la tasa general de ganancia.

A estos tres factores habría que añadir un cuarto: la rotación del capital.

Si modificamos nuestra definición de tasa general de ganancia para tener en cuenta la influencia de la rotación del capital (tal como la

describimos en el apartado 4.2.5 del primer tomo de este libro), comprobaremos que la tasa

$$P'_d = \frac{S * N_{cc}}{C_a + V_a}$$

	c	v	s	p´	UNIDADES	Pp unitario
I	100	100	50	25%	100	2,428
II	100	50	25	16,67%	100	1,821
Total	200	150	75	21,4%		

general de ganancia también puede cambiar en función de los cambios en la rotación del capital agregado (Ncc):

Si, por cualquier motivo, el número de rotaciones del capital constante se incrementa o se reduce para un período de tiempo dado, entonces la tasa general de ganancia también lo hará (y, por tanto, los precios de producción).

Por ejemplo, supongamos una economía compuesta por dos sectores, cada uno de los cuales produce por año 100 unidades de su respectiva mercancía y donde todo el capital es circulante. Los precios de producción por unidad, dado su consumo de capital y su tasa de explotación, vendrían dados por la Tabla 5.4:

Tabla 5.4

Ahora supongamos que un fuerte incremento de la demanda social de la

mercancía fabricada en el sector II (auxiliada por el mayor endeudamiento de los compradores) multiplica por cinco la rotación del capital en ese sector, esto es, el capital circulante adelantado cada año, la plusvalía generada por año y el número de unidades producidas cada año, se multiplican por cinco.

En tal caso, como podemos observar en la Tabla 5.5, los precios de producción por unidad de mercancía cambiarán tanto en el sector I como en el sector II (puesto que el capital social adelantado y la masa de plusvalía agregada habrán cambiado y, con ellas, la tasa general de ganancia que influye sobre los precios de producción de cada mercancía):

Tabla 5.5

	c	v	s	p´	UNIDADES	Pp unitario
I	100	100	50	25 %	100	2,368
II	500	250	125	16,67 %	500	1,776
Total	600	350	175	18,42 %		

En la medida en que la rotación del capital no depende únicamente del

lado técnico-productivo de la oferta (cuán rápido puede producirse técnicamente una mercancía), sino también del lado subjetivo de la demanda (cuántas unidades desean los consumidores adquirir por período de tiempo, así como cuán rápido las adquieren, influyendo por tanto sobre el tiempo de circulación del capital y, a través de él, sobre la rotación del capital por unidad de tiempo), los precios de producción no podrán depender únicamente del valor-trabajo.

Por consiguiente, estos cuatro factores hacen que la tasa general de ganancia no esté determinada únicamente por relaciones entre valores-trabajo, y si la tasa general de ganancia depende de otros factores distintos y no reducibles al valor-trabajo, entonces los precios de producción (que dependen de la tasa general de ganancia) también lo harán.

Pero es que, además, la tasa general de ganancia no es una variable que los capitalistas se limiten a aceptar pasivamente. Los capitalistas no invierten su capital de manera automática para recibir cualquier tasa de ganancia que coincida con la tasa general, sino que deciden invertir o no invertir sus capitales en función de la rentabilidad que esperan obtener sobre ellos y, al invertir o no invertir sus capitales, influyen directamente sobre la tasa general de ganancia. Así, si la tasa de ganancia que un capitalista espera lograr sobre sus capitales es igual o superior a la tasa mínima de ganancia que exige para ahorrar e invertir sus capitales en lugar de consumirlos o de mantenerlos en liquidez, ese capitalista invertirá; en cambio, si la tasa de ganancia que espera obtener es inferior a la mínima que exige, ese capitalista consumirá su capital o lo mantendrá en liquidez (fuera de la circulación).

¿De qué depende la tasa de ganancia mínima que cada capitalista exige para ahorrar e invertir su capital? Pues de que esa rentabilidad esperada le compense *subjetivamente* por el sacrificio que le supone

retrasar su consumo o la recuperación de sus inversiones (preferencia temporal) así como por el sacrificio que le supone exponerse a la incertidumbre económica de perder todos o parte de sus ahorros (aversión al riesgo). Cuanto más impacientes o

	c	v	s	k = c + v	Valor	Pp	p´ = s/(c + v)
I	40	60	60	100	160	140	40 %
II	80	20	20	100	120	140	40 %
Total	120	80	80	200	280	280	40 %

prudentes sean los capitalistas, o cuanto mayor sea el plazo o el riesgo de sus inversiones, mayor será la tasa de ganancia mínima que exigirán para invertir su capital (Fisher 1930, 223-227): es decir, que según cuáles sean sus preferencias *subjetivas* sobre el tiempo y sobre la incertidumbre, o según cuáles sean sus expectativas *subjetivas* sobre la duración y el riesgo de sus inversiones, los capitalistas invertirán de un modo u otro (o ni siquiera invertirán) atendiendo a cuál sea la rentabilidad que esperan obtener por cada una de esas inversiones a través del mercado. Y al invertir de un modo u otro, o no invertir en absoluto, modifican el valor del capital total adelantado (tanto del capital constante como del capital variable) e incluso indirectamente de la plusvalía (dado que, verbigracia, inversiones de alta productividad incrementarán la plusvalía relativa), de modo que condicionan la tasa general de ganancia en lugar de meramente verse condicionados por ella.

Por ejemplo, imaginemos una economía compuesta por dos sectores con la siguiente capitalización (Tabla 5.6):

Tabla 5.6

Supongamos que los capitalistas del sector I y del sector II conocen una forma de reinvertir sus capitales que aumenta la composición orgánica del capital, aumenta la productividad del trabajo e incrementa la plusvalía relativa pero que, debido a su alto riesgo, exigen que proporcione, al menos, una tasa de ganancia del 50 %. Imaginemos que efectivamente ese nuevo método de producción es capaz de arrojar tal tasa general de ganancia, en cuyo caso los capitalistas de ambos sectores sí invertirán sus capitales mediante esas técnicas más arriesgadas capaces de proporcionar una ganancia del 50 % (Tabla 5.7):

Tabla 5.7

	c	v	s	k = c + v	Valor	Pp	p´ = s/(c + v)
I	80	20	80	100	180	150	50 %
II	95	5	20	100	120	150	50 %
Total	175	25	100	200	300	300	50 %

	c	v	s	k = c + v	Valor	Pp	p´ = s/(c + v)
I	20	80	40	100	140	127,5	27,5 %
II	70	30	15	100	115	127,5	27,5 %
Total	90	110	55	200	255	255	27,5 %

Ahora bien, si los capitalistas hubiesen exigido una rentabilidad mínima del 75 % para lanzarse a invertir en esos nuevos métodos de producción más arriesgados, entonces, como esos métodos sólo pueden arrojar

potencialmente una tasa de ganancia del 50 %, no se invertiría en ellos y la tasa general de ganancia habría permanecido anclada en el 40 %.

Alternativamente, si partiendo de la Tabla 5.6, los capitalistas se volvieran más adversos al riesgo, podría haber una involución en los métodos de producción, es decir, podrían buscarse métodos menos arriesgados aun cuando fueran menos productivos (menor composición orgánica del capital) como los que aparecen en la Tabla 5.8.

Tabla 5.8

Es decir, los capitalistas podrían preferir una tasa de ganancia del 27,5

% asumiendo bajo riesgo que un 40 % asumiendo un riesgo que consideran demasiado elevado. Por consiguiente, las decisiones inversoras que adoptan los capitalistas influyen sobre la tasa general de ganancia: no se adaptan de manera pasiva a la misma, sino que según sus preferencias, su conocimiento y sus expectativas influyen sobre ella.

$\sqrt{-3}$

Esta influencia de las preferencias subjetivas sobre la tasa general de ganancia puede observarse con mayor claridad si separamos el

proceso de provisión de financiación del proceso de inversión productiva: es decir, si separamos el capital prestable (en manos de los prestamistas) del capital productivo (en manos del capitalista industrial). Recordemos que, para Marx, el interés es el precio de convertir el capital dinerario en una mercancía cuyo valor de uso otorga la capacidad de extraerle plusvalía al obrero (capital prestable) y que ese precio, desde su punto de vista, es una

«forma irracional de precio […] reducido a su forma puramente abstracta, carente de cualquier contenido: una simple suma de dinero que se paga a cambio de algo que de un modo u otro posee valor de uso» (C3, 21, 475); una forma «tan irracional como lo es

» (Marx [1862-1863b] 1989, 519).

A su entender, no es posible que «una suma de valor tenga un precio aparte del precio que expresa su propia forma monetaria», puesto que, de acuerdo con la teoría del valor trabajo, «el precio es el valor [monetario] de la mercancía en oposición a su valor de uso», por tanto el precio de una mercancía que sea distinto a la expresión monetaria de ese valor es «una contradicción en los términos» (Marx [1862-1863b] 1989, 520). No existe, a ese respecto, ninguna ley que permita determinar objetivamente el interés de equilibrio: el interés es sólo un precio establecido por la competencia en el mercado de un modo «inherentemente anárquico y arbitrario» (C3, 21, 478).

Es decir, el tipo de interés es un precio que el propio Marx reconoce que no depende del valor (del tiempo de trabajo socialmente necesario), sino de la oferta y de la demanda de capital prestable, estando la demanda determinada por factores parcialmente subjetivos (como la aversión personal al riesgo o las expectativas subjetivas sobre la tasa de ganancia futura del capitalista industrial) y estando a su vez la oferta determinado por factores parcialmente subjetivos (como la propensión a ahorrar de los capitalistas prestamistas, que a su vez depende de la preferencia temporal y de la aversión al riesgo). En principio, que el tipo de interés sea un precio determinado por factores subjetivos y no por el tiempo de trabajo socialmente necesario no tendría por qué afectar a la tasa general de ganancia, ya que el tipo de interés tan sólo resulta relevante a la hora de determinar la distribución de la masa de plusvalía dentro de la clase capitalista: para Marx, el interés oscila entre un límite máximo marcado por el beneficio bruto y un límite mínimo que esta indeterminado (C3, 22, 480).

Es decir, que el tipo de interés depende de la tasa de ganancia (la tasa

de

ganancia fija el tipo de interés máximo) y no la tasa de ganancia del tipo de interés.

Sin embargo, el propio Marx reconoció, aunque no desarrolló, una importante posibilidad que puede llevar a que el interés determine la tasa general de ganancia, a saber, que el tipo de interés (precio irracional determinado en parte subjetivamente) al que los prestamistas ofrezcan en préstamo su capital dinerario supere la tasa general de ganancia del capital productivo: « *Dejando de lado aquellos casos especiales en los que el interés supera el beneficio bruto*, de tal forma que no todo él puede abonarse a partir del propio beneficio bruto, acaso podamos establecer el límite máximo del interés como la totalidad del beneficio bruto menos aquella parte del mismo que sea reducible a salarios de superintendencia» (C3, 22, 480) [énfasis añadido].

Es verdad que, en equilibrio, el tipo de interés no puede ubicarse por encima de la tasa general de ganancia pues ello implicaría pérdidas para el capitalista empresarial y, por tanto y por definición, no estaríamos ante una situación de equilibrio (salvo en algún supuesto excepcional como el que examinaremos en el apartado 5.5.2 de este segundo tomo, cuando estudiemos cómo la clase trabajadora podría explotar a la clase capitalista).

Pero que, *en equilibrio*, el tipo de interés no pueda ubicarse por encima de la tasa general de ganancia no equivale a que, en una situación de desequilibrio, necesariamente sea el tipo de interés el que se reduzca hasta equipararse con la tasa general de ganancia: también puede ocurrir que sea la tasa general de ganancia la que se incremente para igualarse con el tipo de interés (de modo que la tasa general de ganancia quedaría indirectamente determinada por ese precio irracional y subjetivo que es el tipo de interés).

Es decir, que si el tipo de interés de mercado se ubica en el 6,25 % y la tasa general de ganancia en el 5 %, tanto puede ocurrir que el tipo de interés se reduzca hasta el 5 % como que la tasa general de ganancia aumente hasta el 6,25 %: tanto puede ocurrir que la tasa general de ganancia marque el límite máximo del tipo de interés cuanto que el tipo de interés establezca el límite mínimo de la tasa general de ganancia. Pero ¿de qué modo puede el tipo de interés determinar la tasa general de ganancia? Por la vía de provocar una liquidación de las estructuras de capital productivo marginalmente menos rentables.

Por ejemplo, imaginemos que el capital productivo agregado de una economía exhibe la estructura expuesta en la Tabla 5.9 y supongamos,

	C	V	BENEFICIO	PRECIO DE PRODUCCIÓN	TASA GENERAL DE GANANCIA
Total	950	50	50	1.050	5 %

	C	V	BENEFICIO	PRECIOS DE PRODUCCIÓN	TASA GENERAL DE GANANCIA
Total	750	50	50	850	6,25 %

además, que ese capital productivo se financia exclusivamente a través de capital prestable:

Tabla 5.9

La tasa general de ganancia, derivada de ese capital productivo, es del 5

%, de modo que, si el tipo de interés al que se financia ese capital productivo aumentara hasta el 6,25 %, sólo existirían dos opciones para restablecer el equilibrio: o los prestamistas rebajan sus tipos de interés hasta el 5 % o se niegan a prestarle su capital dinerario a aquellos capitalistas que no puedan abonarles más de un 6,25 % de interés. Marx aparentemente sólo contempla la primera alternativa, pero también cabe la segunda: los prestamistas podrían preferir atesorar su capital dinerario antes que prestarlo al 5 % a un plazo y un nivel de riesgo que consideran inaceptable. Y si los prestamistas dejan de prestar a todos aquellos capitalistas marginalmente menos productivos (esto es, aquellos incapaces de cosechar una tasa de ganancia de al menos el 6,25 %), entonces el conjunto del capital productivo se reestructurará hasta que sólo resten procesos de producción suficientemente rentables como para arrojar una tasa general de ganancia del 6,25 %. Por ejemplo, tal como lo exponemos en la Tabla 5.10:

Tabla 5.10

De la misma forma que la acumulación de capital conlleva, para Marx,

una tendencia a que la tasa general de ganancia descienda, la

desacumulación de capital puede conllevar el fenómeno inverso de que la tasa general de ganancia se incremente. Y la causa que fuerce esa desacumulación de capital (que eleve la tasa general de ganancia de

equilibrio) puede ser el alto tipo de interés reclamado por los prestamistas.

No es verdad, pues, que la tasa general de ganancia siempre determine el tipo de interés, al igual que no era verdad que los capitalistas industriales meramente se adapten pasivamente a la tasa general de ganancia en lugar de contribuir a determinarla activamente.

Esta idea de que el tipo de interés y la tasa general de ganancia están en continuo arbitraje y que un tipo de interés demasiado alto (determinado por las preferencias subjetivas de los tenedores de dinero) puede inducir una desacumulación de capital hasta que la tasa general de ganancia se iguale por lo alto con el tipo de interés es una de las ideas centrales de *La teoría general del empleo, el interés y el dinero* de John Maynard Keynes ([1936]

2018, 191). Para Keynes, los tenedores de dinero podían optar por atesorarlo si *subjetivamente* valoraban más la liquidez del dinero que los intereses que pudiesen recibir prestando o invirtiendo ese dinero (esto es, si su *preferencia por la liquidez* superaba la eficiencia marginal del capital): y, al atesorar el dinero negándose a invertirlo a tasas de rentabilidad que subjetivamente juzgaran demasiado bajas (en relación al riesgo o a la iliquidez que tales inversiones implicaban), se impedía la acumulación de nuevo capital (que contribuía a reducir la tasa general de ganancia) o incluso se forzaba la desacumulación del capital marginalmente menos rentable (elevando con ello la tasa general de ganancia).

También los economistas de la Escuela Austriaca han expuesto, por vías alternativas a la de Keynes (aunque, en contra de lo que muchas veces suela pensarse, no necesariamente incompatibles [Hülsmann 2009]), cómo los tipos de interés influyen sobre la tasa general de ganancia: en esencia, un menor tipo de interés (derivado de una menor preferencia temporal o de una menor aversión al riesgo), por un lado, reduce el diferencial de precios entre los bienes presentes y los bienes futuros (en términos marxistas: reduce la tasa de plusvalía) y, por otro, en la medida en que permite incrementar la inversión en etapas de producción alejadas del consumo (en términos marxistas: aumenta la composición orgánica del capital especialmente en el departamento I), también incrementa la productividad de la economía

y por tanto reduce los precios por unidad de mercancía (Huerta de 1998, 253-272).

En el parte final del epígrafe 6.2 de este segundo tomo puede encontrarse un ejemplo de cómo los cambios en la preferencia temporal y en la aversión al riesgo (que se manifestarían en cambios en los tipos de interés) afectan a la

tasa general de ganancia y a la productividad social del trabajo (y, por tanto, cómo necesariamente afectaría a los precios de producción).

Nada de todo esto resulta, pues, especialmente novedoso dentro de la teoría económica. Ahora bien, la posibilidad de que el tipo de interés, un precio irracional determinado arbitrariamente por dinámicas competitivas basadas parcialmente en preferencias subjetivas y, por tanto, un precio sin ningún anclaje objetivo en el tiempo de trabajos socialmente necesario, determine la tasa general de ganancia (fijando un suelo a la misma) constituye un nuevo frente por donde el subjetivismo agrieta el edificio de la teoría del valor trabajo: las preferencias subjetivas de prestamistas y prestatarios (co)determinan la tasa general de ganancia, la cual a su vez (co)determina los precios de producción de las mercancías. Por consiguiente, los precios de producción de las mercancías están co(determinados) por las preferencias subjetivas de los agentes (y no sólo, pues, por el valor de las mercancías).

En realidad, que las preferencias subjetivas por el tiempo o por el riesgo influyen sobre la tasa de ganancia y sobre los precios de producción es algo que no le era desconocido a Marx, pero que no llegó a incorporar satisfactoriamente en su propia teoría del valor (al menos si su teoría pretendía llegar a la conclusión de que el trabajo es la única sustancia y magnitud de valor). El propio Marx reconocía que no todos los capitales tienen por qué percibir en equilibrio la tasa general de ganancia: a su juicio, habrá capitales que reciban tasas de ganancia sistemáticamente superiores o sistemáticamente inferiores a la tasa general para así compensar la mayor duración o el mayor riesgo de esas inversión (o la menor duración y el menor riesgo de la inversión). Así, de acuerdo con Marx, «cuando la producción capitalista ha alcanzado un cierto nivel de desarrollo […] los diversos capitalistas individuales adquieren *conciencia* de que *ciertas diferencias* [entre los procesos productivos] han de equilibrarse cuando se igualan las tasas de ganancia individuales […] y esas diferencias son activamente tomadas en consideración por esos capitalistas como base para exigir una compensación» (C3, 12.3, 311-312). ¿Cuáles son esas diferencias entre procesos productivos que motivan a los capitalistas a

exigir una compensación a través de un precio de producción *más elevado* que el de otras mercancías con igual precio de coste? Pues que «capitales de igual tamaño deben obtener los mismos beneficios durante el mismo período de tiempo» (C3, 12.3, 312). Del mismo modo, por ejemplo, «el capital que rota

más lentamente, ya sea porque la mercancía en cuestión permanece durante más tiempo en el proceso productivo o porque tiene que ser transportada a mercados más distantes, se vende más cara para compensar el beneficio que alternativamente perdería» (C3, 12.3, 312). E igualmente, «las inversiones de capital que están expuestas a mayores riesgos, como en el sector de la navegación, reciben una compensación en forma de mayores precios» (C3, 12.3, 312).

Pero al reconocer que las diferencias de tiempo y de riesgo entre capitales dan lugar a diferencias de precios de producción, entonces Marx está dando cabida a que las preferencias subjetivas de los agentes sobre el tiempo y sobre el riesgo determinen los precios de producción. ¿Cuál será la compensación que exijan los capitalistas por los procesos productivos con menor rotación o con mayor riesgo? Aquella que subjetivamente consideren aceptable para soportar ese sacrificio en forma de mayor tiempo de espera o en forma de mayor incertidumbre: si los capitalistas son poco impacientes o poco adversos al riesgo, entonces las *compensaciones* que exigirán en forma de sobreprecios serán bajas; en cambio, si son muy impacientes o muy adversos al riesgo, serán altas. Por consiguiente, los precios de producción no dependen únicamente del tiempo de trabajo, sino también de las preferencias subjetivas de los capitalistas en relación al tiempo y al riesgo (las cuales codeterminan la tasa de ganancia y, a través de ella, los precios de producción).

5.3.4. La influencia de la subjetividad a través de otros gastos que no generan valor pero sí influyen en el precio de equilibrio

Aunque al comienzo de este epígrafe hemos descrito los precios de producción como:

$$Pp = k + inp + m$$

Recordemos que, en realidad, Marx (C3, 17, 405-406) admitió que éstos eran iguales a (desarrollamos este argumento en el epígrafe 5.7 del primer tomo, dedicado a analizar el beneficio comercial):

$$Pp = k + inp + m + e$$

¿A qué nos referimos con la variable e? A los gastos operativos del

capital comercial, a los cuales Marx considera *faux frais*: es decir, gastos no vinculados con la producción sino con la mera circulación de mercancías dentro de un mercado. Por ejemplo, los trabajadores dedicados al marketing.

Pero, a pesar de que esos gastos operativos del capital comercial no constituyen tiempo de trabajo socialmente necesario para producir valores de uso sociales, sí contribuyen a aumentar, según Marx, los precios de producción en un mercado capitalista. Por consiguiente, nuevamente aquí nos encontramos con un precio de equilibrio que en parte no está determinado, ni directa ni indirectamente, por el valor.

Pero entonces, ¿qué determina la magnitud de esos gastos operativos desconectados del proceso de producción? ¿Podrían los capitalistas inflar ilimitadamente esos gastos operativos (e) y empujar al alza los precios de equilibrio? No, hay dos factores que limitan la magnitud de e. Por un lado la competencia entre capitalistas comerciales (a mayor competencia, más tenderán a economizarse los gastos operativos) y, por otro, la utilidad marginal de los consumidores (si la utilidad marginal de la mercancía es inferior al precio de producción incrementado por los gastos operativos, esa mercancía dejará de producirse y de distribuirse en el margen). En principio, podría parecer que la competencia entre capitalistas basta para reducir e al mínimo indispensable, de modo que la utilidad marginal de los compradores no influye en la magnitud que termine adoptando e en equilibrio salvo a la hora de determinar si los precios de producción, incrementados por *e*, de una mercancía cubren su utilidad marginal y, por tanto, si esa mercancía se produce. Pero es que, precisamente por ello, la magnitud mínima de e dependerá justamente de la utilidad *en el margen* que esos gastos operativos del capital comercial le proporcionen al consumidor.

Por ejemplo, imaginemos una mercancía con un precio de producción,

antes de gastos operativos del capital comercial, de 100 onzas de oro ($k + ip$

$+ m = 100$). Supongamos que, sin campaña de marketing (el *marketing* es un gasto operativo que no genera valor, por tanto, un *faux frais*), el capitalista puede vender 100 unidades de esta mercancía a 100 onzas cada una; en cambio, con una campaña de marketing de 5.000 onzas, el capitalista puede vender 1.000 unidades a 105 onzas por unidad y con una campaña de marketing más agresiva, de 25.000 onzas, podrían venderse 2.000 unidades a 110 onzas cada unidad. Eso es así para todos los capitalistas, es decir, no hay capacidad de

minimizar esos costes a través de la competencia. ¿De qué

dependerá entonces el precio de producción de esa mercancía? De la predisposición al pago de los consumidores. La campaña de marketing de 5.000 onzas permite vender 1.000 unidades a 105 onzas por unidad, lo que proporciona unos ingresos de 105.000 onzas de oro que cubren los gastos de 105.000 onzas de oro (100.000 por fabricación de 1.000 unidades de las mercancía y 5.000 por la campaña de marketing); en cambio, la campaña de marketing de 25.000 onzas, permite vender 2.000 unidades a 110 onzas, lo que proporciona unos ingresos de 220.00 onzas que *no* cubren los gastos de 225.000 onzas (200.000 por los costes de fabricación de 2.000 unidades de la mercancía y 25.000 por la campaña de marketing). Por consiguiente, el capitalista no gastará 25.000 onzas en la campaña de marketing (puesto que no recupera costes) sino sólo 5.000: de modo que el precio de producción no será de 110 onzas por unidad sino de 105. Así pues, lo que determina en este caso si el precio de producción, después de gastos operativos, es 100, 105 o 110 onzas no es la competencia entre capitalistas, sino la utilidad marginal de los compradores según se ve influida por la campaña de marketing (una forma de influir puede ser elevando su predisposición al pago entre quienes ya conocían la mercancía; otra, simplemente hacer que conozcan la mercancía personas que ignoraban de su existencia pero a los que les resulta útil y por la que están dispuestos a pagar).

En suma, a diferencia de lo que sostenía Marx, no sólo los gastos operativos del capital comercial pueden ser enormemente productivos (en el ejemplo anterior, es la campaña de marketing la que permite *elevar la producción* de la mercancía desde 100 unidades a 1.000 unidades), sino que también llevan a que las preferencias subjetivas influyan en los precios de equilibrio dentro de un mercado capitalista. Nuevamente, pues, los precios de producción no están únicamente determinados por el tiempo de trabajo socialmente necesario.

5.3.5. Los valores no son el centro de gravedad de los precios

Todos los argumentos anteriores deberían servir para demostrar que no existe ninguna correspondencia necesaria entre precios de producción (precios de equilibrio en un mercado capitalista) y valores, es decir, que los precios de equilibrio en condiciones de competencia entre capitales no tienen por qué guardar ningún tipo de relación específica con el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricarlas. No es que no se pueda establecer

ningún tipo de conexión, pero desde luego esa conexión no consiste en

que los valores sean los centros de gravedad de los precios de equilibrio.

Recordemos, sin embargo, que Marx nos ofreció tres razones por las cuales sí deberíamos considerar que los valores determinan en última instancia los precios de producción. Estas tres razones eran:

1. El valor agregado de las mercancías coincide con los precios de producción agregados, de manera que las diferencias individuales entre precios y valores se compensan entre sí en el conjunto de la economía.

2. Para una tasa general de ganancia dada, las fluctuaciones en los precios de equilibrio son explicables esencialmente por cambios en el valor de las mercancías. Además, la propia tasa de ganancia está determinada por la relación entre masa de plusvalía y el total del capital invertido en la economía.

3. Las mercancías sí se intercambian según sus valores en economías mercantiles no capitalistas, pues en ellas no es necesario igualar la tasa de ganancia entre sectores.

Pero estas tres razones son erróneas.

En primer lugar, no es necesariamente cierto que el valor agregado de

las mercancías coincida con el precio agregado de las mercancías. Como ya explicamos en el epígrafe 5.2 del primer tomo, dentro de las soluciones simultaneístas al problema de la transformación, o bien los valores no coinciden con los precios de producción o bien la plusvalía agregada no coincide con la masa de ganancia (y para que el problema de la transformación tenga una resolución satisfactoria, masa de plusvalía y masa de ganancia también han de coincidir).

Si volvemos al ejemplo original de Bortkiewicz expuesto en la Tabla 5.11 (que coincide con la Tabla 5.7 del capítulo 5 del primer tomo) donde se representa el sector de medios de producción (departamento I), el sector de medios de subsistencia (departamento II) y el sector de bienes de lujo (departamento III):

Tabla 5.11

c

v

s VALOR

I

225 90 60

375

II 100 120 80

300

III 50 90 60

200

Total 375 300 200

875

Llegaremos a la siguiente disyuntiva: si los precios de producción en agregado son iguales a los valores, entonces las ganancias agregadas no coinciden con la plusvalía agregada. Como vemos en las Tablas 5.11 y 5.12, la plusvalía agregada (S) es igual a 200 y el beneficio agregado es igual a 175:

Tabla 5.12

c

v BENEFICIO PRECIOS DE

PRODUCCIÓN

I

252 84

84

420

II 112 112

56

280

III 56 84

35

200

Total 420 280

175

875

Alternativamente, podríamos imponer que los beneficios agregados fueran iguales a la plusvalía agregada, pero entonces los valores agregados no serían iguales a los precios de producción agregados, tal como nos muestra la Tabla 5.13 (en este caso, los valores agregados serán de 875 y el precio de producción agregado es de 1.000):

Tabla 5.13

c

v BENEFICIO PRECIOS DE

PRODUCCIÓN

I

288 96

96

480

II 128 128

64

320

III 64 96

40

200

Total 480 320

200

1.000

Dentro del marco simultaneísta, pues, el primer argumento que ofrece

Marx para respaldar que la teoría del valor sigue operando a través de los precios de producción no es correcta: el valor agregado de las mercancías *no* coincide necesariamente con los precios de producción agregados (de manera que las diferencias individuales entre precios y valores tampoco se compensan entre sí en el conjunto de la economía). Y si valores y precios coinciden es a costa de que la masa de plusvalía no coincida con la masa de ganancia.

Ciertamente, cabría contraargumentar que la TSSI sí es capaz de alcanzar una congruencia entre valores y precios, y entre plusvalías y ganancias, dentro de cada período temporal: pero como expondremos en el epígrafe 5.4 de este segundo tomo, la solución de la TSSI no es válida porque sólo se alcanza en condiciones de desequilibrio económico en las que justamente los intercambios no están determinados por sus valores.

Pero es que, además, existe un problema más de fondo de este primer

argumento: aunque este argumento constituye una condición necesaria para la validez de la teoría del valor trabajo dentro de un mercado capitalista, no puede en absoluto ser una condición suficiente. La ley del valor pretende explicar los términos en los que se

determinan las relaciones de producción e intercambio de las distintas clases de mercancías dentro del mercado: apelar a que el *agregado* de las mercancías tiene unos valores iguales a sus precios es no decir prácticamente nada. Por el mismo argumento podríamos afirmar que las mercancías se intercambian en última instancia según su peso, dado que, en el agregado del mercado, se cancelan las diferencias de peso en los intercambios (Böhm-Bawerk [1896] 1949, 36). Por ejemplo, si tenemos dos mercancías —A y B— que pesan 1.000 y 10 kilogramos, el peso promedio

será de 505 kilogramos. Si el valor de cambio entre ambas mercancías es una unidad de A por una unidad de B, es obvio que el valor de cambio no está determinado por su peso, pero igualmente las desviaciones de su peso con respecto al promedio se compensarán entre sí: la mercancía A se vende a

-495 kilogramos por debajo de su peso y la mercancía B a +495 kilogramos por encima de su peso… en agregado, pues, las diferencias de peso respecto al promedio serán iguales a cero. Tal como expone Martínez Marzoa (1983, 66):

No vale decir que la primera teoría del valor se mantiene en el sentido de que el valor y el precio de producción coincidan en el total de las mercancías producidas (o del «valor añadido»), afectando la diferencia únicamente al reparto por sectores. La invalidez de esta alegación reside en lo siguiente:

Todo lo que la teoría del valor pretende explicar son las relaciones de cambio entre mercancías distintas, de manera que toda la cuestión está precisamente en la *parte* de esa

«cantidad total» que corresponde a *cada* mercancía. La cantidad total no entra, por definición, en relaciones de cambio y, por lo tanto, sólo es posible referirse a ella en términos de la «sustancia» (y no de la «forma») de valor, o sea: como cantidad total *de trabajo*. En otras palabras: la fórmula de «la cantidad total de valor» sólo tiene sentido en la propia teoría del valor, en la consideración de la «sustancia» y no en ninguna «forma de manifestación». Consiguientemente, alegar que la teoría explica esa «cantidad total»

sería tautológico y equivaldría a decir que no explica nada.

En suma, el primer argumento de Marx es necesario para que su teoría

del valor siga rigiendo en un mercado capitalista, pero no es en absoluto suficiente. Y, pese a ser necesario, no se cumple, tal como

expondremos con más detalle en el epígrafe 5.4 de este segundo tomo.

En segundo lugar, aun manteniendo constante la tasa general de ganancia, el precio de producción de una mercancía puede variar sin que se haya producido cambio alguno en su valor: en particular, los cambios en el valor de una mercancía pueden alterar el precio de producción de otra mercancía cuyo valor no haya cambiado. Por ejemplo, supongamos que el valor de los bienes de lujo (y sólo el valor de los bienes de lujo) se incrementa en el ejemplo original de Bortkiewicz (el de la tabla 5.11), de tal manera que la nueva composición orgánica del capital (en valores) queda configurada como en la Tabla 5.14:

Tabla 5.14

c

v

s VALOR

I

225 90 60

375

II 100 120 80

300

III 50 210 140

400

Total 375 300 200 1.075

Cuando transformamos la Tabla 5.14 en precios de producción, los únicos cambios no tendrán lugar en los precios de producción de los bienes

de lujo, sino también en los precios de los medios de producción y en los de los medios de subsistencia aun cuando la tasa general de ganancia se mantiene constante en el 25 %. Lo podemos ver ilustrado en la Tabla 5.15

(que habría que comparar con la Tabla 5.13, que recoge los precios de producción sin incremento del valor en los bienes de lujo):

Tabla 5.15

c

v

BENEFICIO PRECIOS DE

PRODUCCIÓN

I

266,9 88,965

88,965

444,83

II 118,62 118,62

59,31

296,55

III 59,31 207,59

66,72

333,62

Total 444,83 415,175

214,995

1.075

Por tanto, un valor de 375 onzas en los medios de producción es compatible tanto con un precio de producción de 420 onzas en la Tabla 5.13

(si el valor de los bienes de lujo, en la Tabla 5.11, es de 200 onzas) o de 444,83 onzas en la Tabla 5.15 (si el valor de los bienes de lujo, en la Tabla 5.14, es de 400 onzas); a su vez, un valor de 300 onzas en los medios de subsistencia es compatible tanto con un precio de producción de 280 onzas en la Tabla 5.13 (si el valor de los bienes de lujo, en la Tabla 5.11, es de 200

onzas) o de 333,62 onzas en la Tabla 5.15 (si el valor de los bienes de lujo, en la Tabla 5.11, es de 400 onzas).

A su vez, tampoco es cierto que la ley del valor determine la tasa general de ganancia: un mismo capital adelantado en relación con una misma masa de plusvalía agregada puede dar lugar a tasas de ganancia distintas. Por ejemplo, si modificamos ligeramente el ejemplo original de Bortkiewicz (es decir, convertimos la Tabla 5.11 en la Tabla 5.16), la tasa de ganancia cambia aun cuando el capital adelantado o la masa de plusvalía agregada no lo hagan:

Tabla 5.16

c

v

s VALOR

I

225 90 60

375

II

50 120 80

250

III 100 90 60

250

Total 375 300 200

875

El capital adelantado (en valores) en el conjunto de la economía en la Tabla 5.16 sigue siendo el mismo (675 onzas) que en la Tabla 5.11, y lo mismo ocurre con la masa de plusvalía, que también sigue siendo idéntica (200 onzas). Por consiguiente, la tasa general de ganancia cuando transformamos los valores en precios debería ser la misma. Pero no: la tasa general de ganancia se eleva del 25 % (en las Tablas 5.12 o 5.13) al 30,35 %

(5.17):

Tabla 5.17

c

v

BENEFICIO PRECIOS DE

PRODUCCIÓN

I

258,64 72,06

100,37

431,07

II

57,58 97,07

46,61

200,16

III 114,95 72,06

56,76

243,77

Total 431,07 240,19

203,74

875

Por consiguiente, la segunda proposición de Marx para justificar la compatibilidad entre la ley del valor y los precios de producción tampoco es cierta: para una tasa general de ganancia dada, un mismo valor para una mercancía es compatible con múltiples precios de producción (y viceversa); a su vez, la propia tasa general de ganancia tampoco está necesariamente determinada por la relación entre masa de plusvalía y el total del capital invertido en la economía, sino también por la distinta ordenación del capital dentro de cada departamento.

Y, además, recordemos que ya hemos explicado en el rubro anterior que

la tasa general de ganancia no depende únicamente del tiempo de trabajo social: las preferencias subjetivas de los agentes económicos codeterminan

	VALOR DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN (MP)	TIEMPO DE TRABAJO NECESARIO (TN)	TIEMPO DE PLUSTRABAJO	VALOR	$\frac{\text{Tiempo de plustrabajo}}{\text{MP + TN}}$
Mercancía A	500	4	6	510	1,19 %
Mercancía B	2	4	6	12	100 %

el precio de equilibrio del capital constante y del capital variable así como la propia tasa general de ganancia.

Finalmente, tampoco es cierto que, como señala Marx para justificar la relevancia de su ley del valor, los precios en economías mercantiles no capitalistas sí estuvieran determinados por el valor de las mercancías en tanto en cuanto éstas no son intercambiadas como productos del capital. Ya explicamos en su momento que, aun cuando históricamente toda economía

mercantil haya sido una economía capitalista, hablar abstractamente de economía mercantil no capitalista resulta de utilidad para comprobar la solidez de la ley del valor bajo esas circunstancias simplificadoras. Y eso es lo que pretende hacer Marx en este punto: pero su argumento no es correcto (Böhm-Bawerk [1896] 1949, 44-45).

Imaginemos que nos encontramos en una economía de productores

independientes donde cada trabajador fabrica mercancías para

intercambiarlas por las mercancías fabricadas por otros trabajadores con el objetivo último de consumirlas (C3, 10, 276). En esa economía, las mercancías no serían productos del capital (pues no seguirán el circuito D-M-D') y, siguiendo a Marx, los productores serían indiferentes respecto a la ratio entre la plusvalía y el valor de los medios de producción y del tiempo de trabajo necesario (el equivalente a la tasa de ganancia dentro de esa economía) (C3, 10, 276-277). Así, por ejemplo, supongamos que el trabajador I produce la mercancía A y el trabajador II produce la mercancía B y que la relación diaria de medios de producción consumidos, de tiempo de trabajo necesario y de tiempo de plustrabajo de cada mercancía es la mostrada en la Tabla 5.18:

Tabla 5.18

$$\frac{\text{Tiempo de plustrabajo}}{\text{MP} + \text{TN}}$$

De acuerdo con Marx, si la jornada laboral de ambos trabajadores es la misma (en nuestro ejemplo anterior, diez horas diarias), un trabajador debería ser indiferente entre producir la mercancía A y producir la mercancía B, puesto que ambos reciben el mismo valor una vez descontada la reposición de los medios de producción. O dicho de otro modo, puede que el trabajador I venda la mercancía A por 510 onzas de oro (bajo la hipótesis de que 1 hora de trabajo = 1 onza de oro), pero como deberá destinar 500 onzas a reponer los medios de producción consumidos, sus ingresos realmente disponibles serán de 10 onzas… los mismos que el trabajador II vendiendo la mercancía B por 12 onzas (y destinando 2 onzas a reponer los medios de producción consumidos). A mismo valor añadido diario, misma

remuneración: poco importa que la ratio

(el

equivalente a la tasa de ganancia) sea del 1,19 % para la mercancía A y del 100 % para la mercancía B:

Si bien el trabajador I se enfrenta a mayores gastos, éstos se sufragan gracias al mayor valor de su mercancía que va dirigido a reemplazar esa parte «constante» de la misma, y por tanto el trabajador I también deberá reconvertir una mayor porción del valor total de su mercancía en elementos materiales de la parte constante, mientras que el trabajador II, aunque recibe un menor valor total, también ha de reconvertir mucho menos de ese valor en la parte constante. Por consiguiente, en este caso, la diversidad de tasas de ganancia les resultaría indiferente a los trabajadores (C3, 10, 277).

Semejante conclusión de Marx, empero, pone de manifiesto algunas de

las deficiencias de la teoría del valor trabajo que ya tuvimos ocasión de apuntar con anterioridad (en el epígrafe 3.4.1 de este segundo tomo): en particular, su falta de consideración por la dimensión temporal y de riesgos en el análisis del valor.

Y es que, si el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar la mercancía A es de 510 horas y el tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar la mercancía B es de 12 horas, es del todo inverosímil que los trabajadores sean indiferentes entre producir recurrentemente una unidad de la mercancía A o 42,5 unidades de la

mercancía B. Si nos mantenemos en la hipótesis de una jornada laboral de 10 horas diarias, cualquier trabajador necesitaría 51 días para completar la fabricación (y la venta) de una unidad de la mercancía A, mientras que apenas requeriría de 1,2 días para completar por primera vez la fabricación (y la venta) de la mercancía B. Si, de acuerdo con Marx, el ingreso neto que obtendrá un trabajador de vender cualquiera de esas mercancías es el mismo (10 onzas de oro), ¿por qué alguien querría

esperar 51 días a cobrar 10 onzas de oro en lugar de obtenerlas al cabo de 1,2 días? Asimismo, ¿por qué querría un trabajador exponerse al riesgo potencial máximo de perder 51 días de trabajo para obtener una remuneración neta de 10 onzas si, en cambio, puede lograr esa misma remuneración neta exponiéndose al riesgo potencial máximo de perder 1,2

días de trabajo?

Nótese que el problema sigue siendo el mismo aun cuando

consideremos que el productor de la mercancía A no destina 500 de las 510

onzas que ingresa con su venta a reponer los medios de producción utilizados, sino que emplea la totalidad de las 510 onzas en comprar bienes de consumo para satisfacer sus necesidades. Y es que ese mismo trabajador podría haber ingresado a lo largo de 51 días esas mismas 510 onzas mediante la fabricación y venta de 42,5 unidades de la mercancía B en ciclos productivos de 1,2 días. De ese modo, disfrutaría antes de los ingresos (cada 1,2 días obtendría 12 onzas) y minimizaría los riesgos (nunca se expondría a perder más de 1,2 días de trabajo).

Sólo si los trabajadores fueran absolutamente indiferentes con respecto al plazo de realización de las mercancías que han fabricado y absolutamente indiferentes con respecto a los riesgos vinculados al proceso de fabricación y comercialización de mercancías, sólo en ese caso tendría sentido que esos trabajadores fueran indiferentes entre fabricar la mercancía A y la mercancía B (y es evidente que pueden ser indiferentes con respecto a *ciertos* plazos y *ciertos* riesgos, pero no respecto a *cualquier* plazo o *cualquier* riesgo). En caso de que tengan ciertas preferencias acerca del tiempo y del riesgo, entonces no puede presuponerse que los trabajadores serán indiferentes respecto a fabricar la mercancía A o la mercancía B si ambas proporcionan los mismos ingresos netos (10 onzas diarias). Ambos trabajadores

preferirían producir la mercancía B antes que la mercancía A, en cuyo caso el precio de venta de la mercancía B tendería a bajar (por el exceso de oferta) y el precio de la mercancía A tendería a subir (por la insuficiencia de oferta) hasta un punto en el que a los trabajadores empezaran a ser indiferentes entre producir A o B (Böhm-Bawerk [1889] 1959, 312-325). Por ejemplo, si el precio de venta de A subiera hasta 515 onzas y el precio de venta de B

cayera hasta 11 onzas, los trabajadores tendrían que escoger entre fabricar la mercancía A (soportando un mayor tiempo de espera hasta la realización de la mercancía y exponiéndose a un riesgo potencial máximo de perder hasta 51 días de trabajo) a cambio de 515 onzas brutas al cabo de 51 días

(equivalentes a 15 onzas netas por ciclo productivo) o fabricar la mercancía B (soportando un menor tiempo de espera hasta la realización de la mercancía y exponiéndose a un riesgo potencial máximo de perder hasta 1,2

días de trabajo) a cambio de 467,5 onzas brutas al cabo de 51 días (equivalentes a 9 onzas netas por ciclo productivo). Bajo esas condiciones, sí podría *interesarles* producir A en lugar de B (en todo caso, la magnitud específica del diferencial de precios entre ambas mercancías dependerá, como decíamos, de sus preferencias subjetivas sobre el tiempo y sobre el riesgo así como de su percepción subjetiva sobre el tiempo de recuperación de la inversión y el riesgo implicado en la misma).

Hilferding ([1904] 1949, 165-168) responde a nuestra crítica anterior con dos contraargumentos: por un lado, sostiene que en una economía mercantil no capitalista como la que asume Marx no existe movilidad de factores productivos y, por consiguiente, los trabajadores no pueden escoger qué mercancías fabrican; por otro, argumenta que si bien el trabajador I tiene que esperar —en nuestro ejemplo— 51 días para vender su producción, el trabajador II tiene que esperar esos mismos 51 días para comprar la producción del trabajador I, de modo que mientras tanto tampoco puede vender sus propias mercancías y sólo le queda acumularlas a la espera de ser intercambiadas, tras 51 días, por la mercancía fabricada por el trabajador I.

Ambos argumentos son incorrectos.

Por un lado, en una economía mercantil no capitalista no hay por qué

presuponer inmovilidad de los factores productivos: de hecho, si se

presupone inmovilidad de los factores productivos las mercancías también podrían venderse permanentemente por encima o por debajo de sus valores (si se produjera demasiado trigo y demasiados pocos tomates, no se dejaría de producir tanto trigo para producir más tomates, puesto que nadie podría modificar el objeto de su producción), de modo que la propia ley del valor quedaría invalidada.

Por otro, tampoco hay ninguna razón para presuponer que en una economía mercantil no capitalista sólo existen dos productores

independientes, los cuales se limitan a intercambiar sus producciones entre sí; de hecho, aquí hemos de darle la razón a Marx cuando señala que «si sólo existieran dos productos, esos productos jamás se convertirían en mercancías y, consecuentemente, el valor de cambio entre mercancías tampoco emergería» (Marx [1862-1863b] 1989, 331). Y si hay más productores independientes, el trabajador II puede realizar cada 1,2 días su mercancía (a

cambio de oro) y decidir si prefiere atesorar ese oro para, al cabo de 51 días, comprar la mercancía del trabajador I o si prefiere usar ese oro para adquirir otras mercancías que ya han sido fabricadas por otros trabajadores. Dicho de otro modo, cada 1,2 días el trabajador II es puede decidir si quiere ahorrar o consumir, mientras que el trabajador I carece de esa opción hasta pasados 51

días. Y aun en el supuesto imaginario de que sólo existieran el trabajador I y el trabajador II, ni siquiera ambos procesos productivos serían equivalentes, dado que el trabajador II contaría, cada 1,2 días, con la opción de autoconsumir su producción (no destinándola por tanto al intercambio) mientras que el trabajador I no sólo se expondría al riesgo de no poder vender su mercancía (si el trabajador II pasa a autoconsumir su producción), sino que ni siquiera podría autoconsumir su propia producción hasta pasados 51 días. El tiempo de espera y el riesgo económico que asume cada trabajador no son idénticos y, por tanto, el intercambio no puede ser entre equivalentes de tiempo de trabajo.

Y no puede serlo por el mismo motivo que, de acuerdo con Marx, lleva

a que los precios de producción se desvíen de sus valores dentro del capitalismo: a saber, que los capitalistas dejarían de producir aquellas mercancías que proporcionaran una menor tasa de ganancia y pasarían a producir aquellas mercancías que proporcionaran una mayor tasa de ganancia, hasta que los precios cambiaran lo suficiente como para igualar las tasas de ganancia entre ambas. Ese mismo

motivo también debería llevar a que los precios de equilibrio se desvíen de sus valores en sociedades mercantiles no capitalistas: a saber, los trabajadores rechazarían producir las mercancías que requieran de un mayor período de producción o de un mayor riesgo salvo que fueran compensados con un precio de venta por encima de sus valores (o salvo que, con sus ingresos monetarios, pudieran comprar otras mercancías a precios por debajo de sus valores). Por consiguiente, tampoco es cierto que la ley del valor rija en sociedades mercantiles no capitalistas: ni siquiera ese argumento puede utilizarse para defender, como hace Marx, que la ley del valor sigue operando en última instancia dentro del capitalismo a través de los precios de producción.

En definitiva, las tres razones que ofrece Marx para justificar que los valores son el centro de gravedad de los producción y distribución de las mercancías no son correctos: ni el agregado de los valores tiene que coincidir con el agregado de los precios de producción (y si lo hace, la plusvalía agregada no coincide con la ganancia agregada); ni los precios de

producción de una mercancía varían sólo como reacción al cambio en su valor incluso manteniendo la tasa general de ganancia constante; ni las mercancías en la sociedades mercantiles no capitalistas se intercambian de acuerdo con la ley del valor. Por tanto, la ley del valor es irreconciliable con los precios de producción, esto es, con los precios de equilibrio en el capitalismo.

5.3.6. Conclusión

En suma, la proposición r es incorrecta: los precios de producción dependen del valor que adopte el capital constante y el capital variable, así como de la tasa general de ganancia, y ninguna de estas variables puede estar en exclusiva determinada por el tiempo de trabajo social. Las preferencias subjetivas de los agentes influyen poderosamente sobre ellos por vías muy diversas e interconectadas. Y si la proposición r es incorrecta, entonces la conclusión u también es necesariamente falsa.

5.4. La suma de todos los valores no es igual a la suma de todos los precios de producción o la masa de plusvalía no es igual a la masa de ganancia (¬ *s*)

Como acabamos de analizar en el epígrafe anterior, para que la teoría del valor y la teoría de la explotación sigan rigiendo las relaciones de producción y de distribución dentro de un mercado capitalista es

necesario que el agregado de los valores sea igual al agregado de los precios de producción y que la masa de plusvalía sea igual a la masa de ganancia. No es suficiente con esta condición, pero sí es una condición necesaria: si en el agregado de precios de producción no fuera igual al agregado de valores, eso significaría que los precios de producción (los precios de equilibrio) se determinan por otras vías distintas al tiempo de trabajo productivo (acaso éste fuera uno de los factores que influyen sobre los precios de equilibrio, pero no el único); si la masa de plusvalía no fuera igual a la masa de ganancia, eso significaría que las rentas del capital se determinan por otras vías a la explotación del trabajador (que podría ser un factor que influyera en la generación de esa ganancia, pero no el único).

	c	v	s	d	k	Va	Pp	p´	p	Pp – Va	p – s
I	80	20	20	50	70	90	92	22 %	22	+2	+2
II	70	30	30	51	81	111	103	22 %	22	-8	-8
III	60	40	40	51	91	131	113	22 %	22	-18	-18
IV	85	15	15	40	55	70	77	22 %	22	+7	+7
V	95	5	5	10	15	20	37	22 %	22	+17	+17
I-V	390	110	110	202	312	422	422	22 %	110	0	0

Marx nos intenta mostrar en su esquema de transformación de valores

en precios de producción que ambas condiciones se cumplen. Recordemos en la Tabla 5.19 el ejemplo que utiliza Marx explicitando las diferencias individuales entre precios de producción y valores (y que ya expusimos en el apartado 5.1.2 del primer tomo de este libro), así como entre ganancias y plusvalías para poner de manifiesto que, en el conjunto de la economía, esas diferencias se cancelan:

Tabla 5.19

Sin embargo, este esquema de transformación de valores en precios de

producción, que respeta la doble igualdad agregada entre valores y precios así como entre plusvalías y ganancias, dejaba un cabo suelto: sólo se transforman en precios de producción los outputs y no los inputs.

Concretamente, Marx no convierte en precios de producción los valores de las mercancías que constituían el capital constante y el

capital variable, cuando la tasa de ganancia debe igualarse entre todas las mercancías, no sólo entre los outputs finales sino también entre los inputs intermedios (en caso contrario, algunos capitalistas que produjeran inputs obtendrían beneficios extraordinarios sin que los capitalistas productores de outputs trataran de competir con ellos o, alternativamente, obtendrían beneficios por debajo de la media sin que desinvirtieran en la poco rentable producción de los inputs para invertir en la más rentable producción de los outputs). Ésta fue la crítica fundamental que Bortkiewicz dirigió contra Marx y que tuvo la virtud de poner de manifiesto que no existía ninguna forma de transformar *simultáneamente* valores de inputs y outputs en precios de producción que salvaguardara, por un lado, la igualdad agregada de valores y precios de producción y, por otro, de plusvalía y ganancia: en todas las

transformaciones simultaneístas, o bien el agregado de valores es distinto al agregado de precios de producción o bien la masa de plusvalía es distinta a la masa de ganancia.

Ahora bien, en epígrafe 5.2 del primer tomo de este libro, también expusimos cómo una interpretación no simultaneísta de Marx, en concreto la Interpretación del Sistema Temporal Único (TSSI, por sus siglas en inglés), parecía haber desarrollado un método para transformar valores en precios que sí cumplía con todas las condiciones anteriores: a saber, la doble igualdad agregada entre valores y precios de producción, e igualdad entre masa de plusvalía y masa de ganancia. Sin embargo, ésta solución es sólo una solución aparente.

5.4.1. Por qué la Interpretación del Sistema Temporal Único no resuelve el problema de la transformación

Constatemos la naturaleza del reto que plantea Bortkiewicz a la teoría marxista del valor y de la explotación: demostrar que no es posible alcanzar una igualdad entre valores y precios así como entre plusvalías y ganancias dentro de un *equilibrio macroeconómico* (equilibrio interdepartamental) y de reproducción simple. Al cabo, si los valores y los precios de producción son precios a equilibrio de largo plazo, esos precios de equilibrio a largo plazo sólo podrán darse dentro de una economía que, a su vez, se halle en equilibrio (entre departamentos y entre distintos períodos de tiempo). El concepto de precio de equilibrio a largo plazo carece de sentido en el marco de una economía que no está en equilibrio. Lo anterior no equivale a sostener que, para Marx, el capitalismo realmente existente se ubicara siempre o normalmente en equilibrio, sino que, para poder explicar la

complejidad concreta de un mundo en permanente desequilibrio, primero resulta imprescindible comprender la abstracción simplificadora del equilibrio: el propio valor, no lo olvidemos, no es más que el «centro de gravedad» (C3, 10, 279) hacia el que tienden las relaciones de producción y distribución. Es decir, la misma idea de valor presupone la idea de equilibrio, no como estado de reposo sino como polo de atracción. De ahí que sea tan importante comprobar si es posible un equilibrio macroeconómico en el que valores, precios, plusvalías y ganancias sean magnitudes coherentes.

La respuesta que nos ofrece la TSSI es que debemos separar

temporalmente la congruencia entre valores, precios, plusvalías y ganancias

del equilibrio macroeconómico. Mientras que la congruencia entre el agregado de valores y el agregado de precios de producción, y entre la masa de plusvalía y la masa de ganancia, ocurre en cada período temporal, el equilibrio macroeconómico entre departamentos sólo ocurre entre diferentes períodos de tiempo.

Recuperando las expresiones que ya desarrollamos en el epígrafe 5.2

del tomo primero de este libro, si el valor de una mercancía en $t+1$ es: $Valor_{t+1} = Pp_t * A + l$

Y el precio de producción en $t+1$ es:

$$Pp_{t+1} = Pp_t * A + l + g_t$$

Además, si el beneficio por la venta de una mercancía queda

determinado por:

$$p_{t+1} = Pp_{t+1} - Pp_t * A - Pp_t * b * l$$

Entonces, el beneficio también podrá expresarse como:

$$p_{t+1} = Pp_t * A + l + g_t - Pp_t * A - Pp_t * b * l = s_t + g_t$$

Por consiguiente, g_t es tanto la diferencia entre el precio de producción y el valor de una mercancía cuanto la diferencia entre el beneficio y la plusvalía. Si en agregado no existen diferencias entre valores y precios de producción tampoco deberían existir diferencias entre la masa de plusvalía y la masa de ganancia (siempre y cuando la teoría marxista del valor sea correcta).

Ahora bien, de acuerdo con la TSSI, el equilibrio entre departamentos

se alcanza secuencialmente: el departamento I y el departamento II venden las mercancías a sus precios de producción en t pero éstas son compradas a esos precios de producción en t + 1. Compras y ventas sólo se igualan intertemporalmente, no intratemporalmente. La cuestión a analizar, empero, es si el equilibrio secuencial entre sectores que describe la TSSI puede calificarse realmente como un equilibrio.

Existen dos formas de entender el equilibrio secuencial: por un lado, como la igualación de la oferta y la demanda de mercancías a un

determinado precio, a saber, que cada departamento venda en t + 1 la totalidad de lo que ha producido en t a su precio de equilibrio; por otro, que las relaciones de producción que determinan los valores se mantengan estables en la transformación de los valores en precios de producción porque ningún individuo pueda mejorar unilateralmente su situación cambiando sus decisiones económicas. Para que el problema de la transformación esté resuelto es un esquema de reproducción simple, es necesario alcanzar ambos equilibrios y, de hecho, la TSSI dice alcanzarlos: «La totalidad del producto social se compra y se vende a los nuevos (modificados) precios, de modo que la producción puede reanudarse *a la misma escala y en las mismas proporciones*» (Kliman y McGlone 1999, 57) [énfasis añadido]. 35 Pues bien, el proceso descrito por la TSSI no nos proporciona un equilibrio en ninguno de estos dos sentidos.

O mejor dicho, el proceso descrito por la TSSI sólo podría

proporcionarnos un posible equilibrio macroeconómico adoptando un supuesto enormemente restrictivo: que los medios de producción y la fuerza de trabajo son complementos perfectos —esto es, que sólo pueden emplearse en proporciones fijas— y que, por tanto, un cambio en sus precios relativos no induce a los capitalistas a alterar la composición orgánica del capital.

Y es que, dentro de la TSSI, los precios relativos del trabajo objetivado y del trabajo vivo van cambiando en cada rotación del capital, de modo que los capitalistas no deberían limitarse a reproducir las mismas relaciones productivas previas pero a los nuevos precios de los inputs, sino que deberían usar menos intensivamente aquel input que se haya encarecido y más intensamente el input que se haya abaratado. La única razón que podría llevarlos a no alterar las proporciones en las que emplean los inputs es, precisamente, que éstos

sólo puedan combinarse técnicamente de un único modo y que, por tanto, su recombinación sea imposible por mucho que cambien sus precios relativos. Sin embargo, ya hemos puesto de manifiesto con anterioridad que la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital se ubica por encima de cero (Chirinko 2008; Knoblach *et alii* 2020; Gechert *et alii* 2022), de modo que no cabe presuponer que medios de producción y fuerza de trabajo hayan de usarse en proporciones fijas (ni siquiera parece que Marx se adscribiera a esa hipótesis, sino a la de «proporciones variablemente rígidas» [Elster 1983, 159-166]). Y si las proporciones de los factores pueden cambiar, entonces la solución de la TSSI ni garantiza que

	c	v	s	Valor	Pp
I	225	90	60	375	408,33
II	100	120	80	300	285,19
III	50	90	60	200	181,48
Total	375	300	200	875	875

compras y ventas sean iguales entre períodos ni, tampoco, que se reproduzca la producción «a la misma escala y en las mismas proporciones».

Ilustremos este problema de la TSSI regresando al ejemplo original de

Bortkiewicz (Tabla 5.11) que ahora figura en la siguiente Tabla 5.20. En ella hemos recogido la composición orgánica del capital expresada en valores, es decir, en número de horas de trabajo socialmente necesario para fabricar los medios de producción, los medios de subsistencia y los bienes de lujo en $t=1$. Si además adoptamos el supuesto de que 1 hora de trabajo es igual a 1

onza de oro, entonces la tabla también representará la composición orgánica del capital en términos monetarios en $t=1$. La Tabla 5.20 contiene un equilibrio interdepartamental en valores: la oferta de medios de producción es igual a la demanda (375), la oferta de medios de subsistencia es igual a la demanda (300) y la oferta de bienes de lujo es igual a la demanda (200). En ese equilibrio interdepartamental en valores, el precio de una hora de trabajo objetivado es igual a 1 onza de oro (es posible comprar 375 horas de trabajo objetivado a cambio de 375 onzas de oro) y el precio de una hora de trabajo vivo es 0,6 onzas de oro (es posible comprar 500 horas de trabajo vivo a cambio de 300 onzas de oro). Sin embargo,

cuando los valores se transforman en precios de producción (es decir, cuando al capital constante y variable adelantados se les añade la tasa general de ganancia), el precio de la hora de trabajo objetivado y de trabajo vivo cambian: el precio de una hora de trabajo objetivado se incrementa hasta 1,088 onzas (el precio de 375

horas de trabajo es de 408,33 onzas) y el precio de una hora de trabajo vivo se reduce hasta 0,57 onzas (es posible adquirir 500 onzas de trabajo vivo a cambio de 285,19 onzas).

Tabla 5.20

Si no pretendiéramos analizar el equilibrio secuencial entre

departamentos, el hecho de que los precios relativos del trabajo vivo y del trabajo objetivado cambien de un período a otro no sería relevante: nos

	c	v	s	Valor	Pp
I	245	85,55	64,45	395	432,9
II	108,9	114,1	85,9	308,9	292,1
III	54,4	85,55	64,45	204,4	183,3
Total	408,3	285,2	214,8	908,3	908,3

limitaríamos a analizar si, dentro de un determinado período de tiempo, los valores se transforman en precios de producción de manera congruente con el equilibrio. Pero justamente esto es lo que no sucede: que no existe equilibrio simultáneo. Así, en $t=2$, los medios de producción se venden por 408,33 onzas pero se compran por 375 y los medios de subsistencia se venden por 285,19 onzas y se compran por 300. De ahí que sea necesario buscar el equilibrio entre departamentos secuencialmente (Tabla 5.21), tal como lo hace la TSSI recurriendo a las ecuaciones que hemos expuesto en las páginas anteriores.

Tabla 5.21

Sin embargo, y a pesar de que los precios relativos de trabajo vivo y trabajo objetivado han cambiado entre $t=1$ y $t=2$, la Tabla 5.21 replica exactamente las mismas relaciones de producción de la Tabla 5.20 sólo que a una estructura de precios distinta: refleja una composición del valor del capital que no ha modificado en absoluto en su composición orgánica (estamos utilizando el concepto de composición orgánica del capital en su significado estricto, es decir, si medimos la composición técnica del capital de $t=2$ con los precios de $t=1$, la composición orgánica del capital no ha cambiado aunque la composición de valor del capital sí lo haya hecho). Si expresáramos la

composición técnica del capital subyacente a la Tabla 5.21

con los precios de la Tabla 5.20, tendríamos una composición orgánica del capital que sería idéntica a la Tabla 5.20. Por ejemplo, las 245 onzas de capital constante consumidas por el departamento I no son más que las 225

horas de trabajo consumidas por el departamento I en la Tabla 5.20 pero a un precio de 1,088 onzas por hora; asimismo, el trabajo vivo que se añade en cada departamento sigue siendo idéntico (150 horas en el departamento I, 200 horas en el departamento II y 150 horas en el departamento III). La Tabla 5.21, pues, mantiene la composición orgánica del capital de la Tabla 5.20 sólo que expresada en términos de precios de producción en lugar de en

valores. Pero eso es precisamente lo que no resulta posible salvo en presencia de supuestos extremadamente irreales (como que la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital es cero).

En otras palabras, la TSSI presupone que los capitalistas de los tres departamentos mantienen la misma composición orgánica del capital en $t=1$

y en $t=2$ a pesar de que el trabajo objetivado se ha encarecido y el trabajo vivo se ha abaratado. Y también supone que mantendrán la misma composición orgánica del capital en $t=2$ y en $t=3$ a pesar de que nuevamente vuelven a cambiar los precios relativos en $t=2$ (en la Tabla 5.21, el precio de una hora de trabajo objetivado se incrementa hasta 1,1544 onzas, fruto de dividir el agregado de los nuevos precios de producción del departamento I, 432,9, entre el valor de los medios de producción, 375; mientras que el de una hora de trabajo vivo se mantiene anclado en 0,5704). Si el motivo último por el que se hacía necesario transformar los valores en precios dentro de un mercado capitalista era que las mercancías no se intercambiaban únicamente como mercancías sino también como productos del capital, es decir, que los capitalistas buscan maximizar sus ganancias con la venta de las mercancías (C3, 10, 275), ¿tiene sentido que los capitalistas, tratando a las mercancías como capitales, no alteren las proporciones en las que emplean los medios de producción y la fuerza de trabajo justamente para maximizar su ganancia?

No lo tiene, porque no estarían maximizando sus ganancias: si, ante la nueva estructura de precios del trabajo objetivado y del trabajo vivo modifican las proporciones en las que usan ambos, entonces aumentarán su tasa de ganancia. Sólo en el irreal mundo de

proporciones fijas entre ambos factores productivos, las proporciones en las que se usa el trabajo objetivado y el trabajo vivo se mantendrían inalteradas ante un cambio en sus precios relativos. Pero si los capitalistas modifican en $t=2$ las proporciones en las que usan el trabajo objetivado y el trabajo vivo respecto a $t=1$, entonces el equilibrio secuencial que plantea la TSSI no se dará, ni como equilibrio de corto plazo ni como equilibrio de largo plazo, es decir, no será cierto que «la totalidad del producto social se compra y se vende a los nuevos (modificados) precios, de modo que la producción puede reanudarse a la misma escala y en las mismas proporciones» (Kliman y McGlone 1999, 57) Por un lado, si los capitalistas intentan modificar las proporciones en las que combinan el trabajo objetivado y el trabajo vivo, entonces la oferta de medios de producción disponible a término de $t=1$ superará su demanda y, a su vez, la demanda de medios de subsistencia superará la oferta: en

consecuencia, los precios de mercado a los que se venderán unos y otros no coincidirán con los precios de equilibrio. Por otro, la modificación de las proporciones en las que se combinan el trabajo objetivado y el trabajo vivo dará lugar a una nueva composición orgánica del capital, que no reproducirá la original. Por consiguiente, salvo en el supuesto de proporciones absolutamente fijas entre factores, la TSSI no proporciona una solución al problema de la transformación de valores en precios dentro de un esquema de reproducción simple: y es que la transformación que propone arroja una estructura de precios relativos *distinta* a aquella que es compatible con el equilibrio inicial en la composición técnica del capital.

En cambio, las soluciones duales y simultaneístas sí pueden ofrecernos una solución de equilibrio internamente coherente al problema de la transformación, dado que no pretenden vincular los precios relativos del sistema de valores con los precios relativos del sistema de precios: en la economía capitalista sólo existen los precios de producción y son esos precios de producción los que determinan las relaciones de producción, aunque esos precios de producción puedan medirse en términos de valores (es decir, aunque podamos computar las horas de trabajo que existen en una determinada mercancía). Por ejemplo, las Tablas 5.12 y 5.13 recogían posibles soluciones simultaneístas al problema de la transformación respecto a los valores de la Tabla 5.18. Pero el problema de estas soluciones simultaneíastas es que sólo transformaban valores en precios por la vía de sacrificar o bien el supuesto de igualdad agregada de valores y precios (Tabla 5.12) o bien el supuesto de igualdad agregada de plusvalía y ganancia (Tabla 5.13):

En definitiva, el problema de la transformación pone de manifiesto que la estructura de precios de producción es incompatible en equilibrio con alguna estructura de valores que respete la teoría del valor trabajo y la teoría de la explotación. La TSSI no es una solución *económica* al problema de la transformación, sino una mera solución matemática con apariencia de solución económica (puesto que es una solución matemática incoherente con las condiciones económicas que permitirían la reproducción simple del capital), mientras que las soluciones simultaneístas al problema de la transformación son soluciones que respetan el equilibrio macroeconómico pero a costa de sacrificar o la teoría del valor trabajo o la teoría de la explotación.

5.4.2. La negación de la teoría del valor trabajo a través de la afirmación de los precios de producción

Tal como acabamos de comprobar, no es posible compatibilizar en equilibrio el valor de una mercancía con su precio de producción. El problema de la transformación carece de solución dentro del marco de la teoría del valor trabajo: los precios de equilibrio dentro del capitalismo no están determinados, ni siquiera como centro de gravedad, por los valores.

Pero precisamente por ello resulta tan interesante la reinterpretación que efectúa Martínez Marzoa (1983, 66-77) acerca de la relación entre valor de mercado y precios de producción. Para Martínez Marzoa, es erróneo plantear que los valores deban transformarse en precios de producción y que, por tanto, podamos hablar de «transferencias de valor» desde los sectores con una baja composición orgánica del capital a los sectores con una elevada composición orgánica del capital. A su entender, valor de mercado y precio de producción se hallan en la misma relación ontológica que mercancía y capital: valor de mercado o mercancía son abstracciones simplificadoras de realidades concretas mucho más complejas como precio de producción o capital; es decir, son primeras aproximaciones a esos conceptos. En ese sentido, el precio de producción, y no el valor de mercado, debe ser entendido como la auténtica medición del tiempo de trabajo social de una mercancía. Mientras que el valor de mercado estima el trabajo social como un promedio intrasectorial (de modo que, por ejemplo, el exceso de valor individual de una mercancía por encima del promedio intrasectorial no cuenta como trabajo social), el precio de producción lo estimaría como un como un promedio intersectorial, en el conjunto de la economía (de modo que, por ejemplo, el exceso de valor sectorial generado mediante una composición orgánica del capital inferior a la promedio no cuenta como trabajo social, dado que Martínez Marzoa interpreta que los sectores con baja composición

orgánica del capital son sectores menos productivos que el promedio de la economía y, por tanto, sectores cuyo exceso de valor no cuenta a efectos de trabajo social).

Así pues, cuando Marx plantea la transformación de valores de mercado en precios de producción sólo estaría planteando un ejercicio imaginario similar a la transición desde la circulación simple de mercancías a la circulación de las mercancías como capitales: a saber, no como un proceso que se haya desarrollado en algún momento histórico en el mercado, sino como un modelo mental para entender cómo el mercado, a nuestras

espaldas, reduce los valores de mercado intrasectoriales en valores de mercado sociales (elevando el valor de mercado sectorial de las mercancías producidas con una elevada composición orgánica del capital y reduciendo el valor de mercado sectorial de las mercancías producidas con una baja composición orgánica del capital). En tal caso, los precios de producción que nos ofrece el mercado en equilibrio serían la mejor medición posible del tiempo de trabajo *socialmente* necesario de reproducir cada mercancía (hay más trabajo *social* en las mercancías producidos en capitales de composición alta que en los de composición baja).

Martínez Marzoa reconoce que esa explicación no coincide

exactamente con la que formula Marx en el volumen III de *El capital*, pero al fin y al cabo ese volumen III nunca superó la fase de borrador, de modo que tal vez ésa es la conclusión que buscaba Marx para terminar de sentirse satisfecho con su teoría. Y dado que la exposición de Martínez Marzoa constituye una extensión bastante lógica del concepto de valor aplicada a las condiciones de una economía de capitales en competencia, no es descartable que ése pudiera ser el caso: del mismo modo que hablamos de tiempo de trabajo socialmente superfluo cuando una mercancía consume en su fabricación más tiempo que el promedio de su categoría, también podríamos hablar de tiempo de trabajo socialmente superfluo cuando una mercancía, por ser fabricada con una composición orgánica del capital más reducida que la del promedio de la economía, consume más tiempo en ser fabricada del que se requeriría con una composición orgánica del capital igual a la del promedio de la economía.

Y, por supuesto, cabe la posibilidad de que Marx no alcanzara esta conclusión lógica de su teoría del valor que con tanta originalidad expone Martínez Marzoa, pero también cabe la posibilidad de que sí la alcanzara y tampoco le satisficiera. Por dos motivos.

Primero, porque aun cuando, en términos generales, quepa pensar que

los sectores con una elevada composición orgánica del capital son más productivos que los sectores con una baja composición orgánica del capital, ése no tiene por qué ser siempre el caso. Por ejemplo, supongamos dos joyeros, ambos exactamente con el mismo instrumental de trabajo y la misma pericia: sin embargo, uno dedica 10 horas a transformar una onza de plata en un anillo de plata y otro dedica 10 horas a transformar una onza de oro en un anillo de oro: el capital constante adelantado por el orfebre que produce el anillo de oro será mayor que el adelantado por el orfebrero que

fabrica el anillo de plata (el precio de una onza de oro puede ser unas 80

veces superior al de una onza de plata). Pero ¿en qué sentido cabe decir que su trabajo es más productivo cuando la única diferencia entre ambos es el capital dinerario de que disponen para comprar oro o para comprar plata.

¿Acaso debería esto llevarnos a la conclusión de que el capital sí posee una productividad independiente a la del trabajo? (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 651). No parece una conclusión que Marx deseara suscribir.

Segundo, bajo la reinterpretación del concepto de precio de producción por parte de Martínez Marzoa resulta enteramente imposible conocer directamente el tiempo de trabajo socialmente necesario contenido en una mercancía: ni siquiera el promedio de horas de trabajo dentro del sector que la produce nos serviría como medición aproximada de ese valor, puesto que, según cuál fuera la composición orgánica del capital en ese sector, deberíamos aumentar o reducir ese valor sectorial (para convertirlo en precios de producción) a través de unas ratios que no podemos determinar *a priori* al margen de la transformación —cualquiera que ésta sea— que efectúe el mercado para alcanzar el equilibrio (nótese que si tratáramos de determinar esas ratios al margen de las que empíricamente establece en cada momento el mercado, caeríamos en el problema de la transformación que ya hemos comprobado que carece de solución). Por ejemplo, imaginemos que

tenemos dos mercancías, A y B, cuyo valor en ambos casos es de 1.000

horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario: pero la mercancía A se produce con una composición orgánica del capital

muy superior a la mercancía B. ¿Cuál debería ser la ratio de intercambio en equilibrio entre ambas? No, desde luego, 1:1, puesto que las 1.000 de trabajo desarrolladas dentro de procesos de producción con una elevada composición orgánica del capital cuentan socialmente como más de 1.000 horas trabajadas y, en cambio, las 1.000 horas de trabajo desarrolladas dentro de procesos de producción con una baja composición orgánica del capital cuentan socialmente como menos de 1.000 horas trabajadas. Pero ¿cuántas más y cuántas menos? No hay forma de saberlo salvo remitiéndonos a las relaciones empíricas de cambio que establece el mercado: en la práctica, determinaríamos los precios de producción a partir de los precios de mercado.

Tal como reconoce el propio Martínez Marzoa (1983, 77), su solución

al problema de la transformación consiste en afirmar que «las magnitudes de

valor se determinan en la producción, pero la propia sociedad no tiene otra posibilidad de conocerlas que el mercado». Y es que «en la comparación entre sectores, dado que los productos son magnitudes distintas, no hay ningún punto de partida físico para definir una "media"; la única base para reducir a un criterio igual es, pues, económica y no física» (Martínez Marzoa 1983, 75). Sólo podemos conocer el valor de una mercancía « *a posteriori*, mediante la comparecencia del producto en el mercado libre» (Martínez Marzoa 1983, 57). Por consiguiente, la solución que plantea Martínez Marzoa al problema de la transformación hace que la teoría del valor trabajo se vuelva una teoría absolutamente inverificable al margen de los propios precios de equilibrio que supuestamente pretende explicar. Es decir, estaríamos ante una versión de la teoría del valor trabajo que quedaría absolutamente expuesta a la crítica que formulamos en el epígrafe 1.3.1 f) de este segundo tomo. Tal como señalan Fernández Liria y Alegre Zahonero ([2010] 2019, 670):

Es esencial darse cuenta de que cualquier análisis posible de lo que realmente esté ocurriendo en el mercado, en principio, debería pasar necesariamente por fijar con precisión en qué consiste la magnitud del valor de cada mercancía *con anterioridad al hecho mismo de la concurrencia*, pues, en caso contrario, no podríamos siquiera saber si de hecho [las mercancías] se intercambian o no a su valor.

Es éste otro posible motivo por el que este potencial desarrollo lógico de la teoría del valor no fuera del agrado de Marx: lejos de explicar los precios de mercado en función del tiempo de trabajo promedio en

cada mercancía estaríamos explicando por entero el tiempo de trabajo promedio de cada mercancía a partir de los precios de mercado. Y tal como ya hemos expuesto en las páginas anteriores, las preferencias subjetivas de los agentes

—ya sea expresadas en el volumen de demanda en un entorno de economías no constantes a escala, o en el precio de los recursos naturales exclusivos, o en la periodificación del capital fijo, o en el beneficio comercial de *dealers* y tesoreros, o en la oferta de capital dependiente del tipo de interés de equilibrio o en la oferta de trabajo vinculada al salario de equilibrio—

influirán decisivamente sobre los precios de equilibrio y sobre la distribución de los ingresos en una economía capitalista, de modo que en última instancia estaríamos convirtiendo como sustancia del valor de cambio de la mercancía no al tiempo de trabajo socialmente necesario, sino al *valor subjetivo* del tiempo de trabajo socialmente necesario para fabricar cada mercancía… es decir, a la utilidad marginal de cada mercancía. Estaríamos afirmando los

precios de equilibrio en un mercado capitalista negando la teoría del valor trabajo.

5.4.3. La teoría del valor subjetivo como auténtico determinante de los precios de equilibrio

¿Tiene resolución el problema de la transformación de valores en precios de producción? No dentro del marco de la teoría del valor trabajo, pero sí una resolución simple dentro del marco de la teoría del valor subjetivo. Para comprobarlo, basta con que recordemos los principales pilares de la teoría del valor subjetivo:

• La utilidad se origina en los bienes de consumo finales. Los bienes de orden superior (sean medios de producción o fuerza de trabajo) son valiosos porque los bienes de consumo finales lo son.

• La utilidad de un bien de orden superior depende de su contribución

marginal (productividad marginal) a la generación del bien de consumo

final, esto es, de la utilidad del valor añadido que contribuye a generar.

• El valor añadido generado por un bien de orden superior deberá ser descontado en función de su lejanía temporal o del riesgo implicado

con respecto a la producción del bien de consumo final.

Partiendo de estas premisas, la forma que tiene la teoría del valor trabajo de resolver el problema de la transformación alcanzando simultáneamente un equilibrio interdepartamental adolece de tres problemas vinculados con los tres principios valorativos anteriores. En primer lugar, el valor de los medios de subsistencia (o de los bienes de lujo) es determinado por los costes (en forma de horas de trabajo): el valor no se imputa desde los outputs hacia los inputs, sino al revés. En segundo lugar, algunos de los bienes producidos dentro del esquema departamental —en particular, el capital constante del departamento I — no aportan valor añadido alguno a los medios de subsistencia finales: son bienes que autoconsume el departamento I (es decir, ni siquiera se intercambian como mercancías) y a los que, *ex hypothesi*, no se les atribuye ninguna función generadora de valor sobre los medios de subsistencia o sobre los bienes de lujo: por consiguiente, deberían desaparecer del equilibrio interdepartamental o reformular su presencia (tal como mostraremos a continuación).36 Y tercero, no es la plusvalía agregada la que determina la tasa general de ganancia, sino que es el tipo de interés (como precio que recoge el coste de oportunidad del tiempo y del riesgo) el que determina la ganancia de los capitalistas mediante un descuento

valorativo sobre los bienes de consumo finales. Ilustrémoslo con los siguientes ejemplos numéricos.

Partamos de nuevo del ejemplo original de Bortkiewicz pero

prescindiendo momentáneamente de la presencia de los capitalistas. Es decir, supongamos que estamos ante un conjunto de productores independientes que desea producir 300 unidades de medios de subsistencia, cuya fabricación requiere de 300 horas de trabajo, y 200 unidades de bienes de lujo, que requiere 200 horas de trabajo (exactamente el mismo tiempo de trabajo para los medios de subsistencia y para los bienes de lujo que en el ejemplo original): si esos trabajadores *desean* fabricar específicamente esos medios de subsistencia, y no otros, es porque en el margen los valoran más que 300

horas de su tiempo libre y, a su vez, si desean fabricar esos bienes de lujo es porque, en el margen, los valoran más que 200 horas de su tiempo libre.

Adicionalmente, si el precio máximo al que pueden venderse esas mercancías es de 300 y 200 onzas de oro respectivamente (un

marxista diría que ello es así porque el valor de una onza de oro es igual a una hora de trabajo; un subjetivista diría que ello es así porque esas mercancías no son más útiles que los usos sociales alternativos que podrían efectuarse con esa cantidad de dinero), entonces ese precio esperado de venta será el que determinará el valor monetario de los factores productivos empleados en producir los medios de subsistencia y los bienes de lujo.

Así, la organización productiva será tal que se dedicarán 150 horas de trabajo al departamento I, con las que fabricar 150 unidades de medios de producción que emplearán *ulteriormente* el departamento II y el departamento III (100 y 50 unidades, respectivamente). El departamento II concentrará otras 200 horas de trabajo en transformar los medios de producción recibidos del departamento I para terminar creando la masa de medios de subsistencia deseados por valor de 300 horas de trabajo; el departamento III concentrará otras 150 horas de trabajo en transformar los medios de producción recibidos del departamento I para terminar creando la masa de bienes de lujo deseados por valor de 200 onzas. Nótese, nuevamente, que si los departamentos II y III acceden a comprar los medios de producción del departamento I (en lugar de, por ejemplo, fabricarlos por su cuenta o adquirir otros medios de producción diferentes a otros trabajadores) es porque consideran que la contribución productiva del departamento I a sus respectivos procesos de producción será más valiosa que lo que le entregan cambio. A su vez, si la productividad de todas las

	c	v	s	VALOR	BENEFICIO	PRECIO DE PRODUCCIÓN
I	0	150	0	150	0	150
II	100	200	0	300	0	300
III	50	150	0	200	0	200
Total	150	500	0	650	0	650

horas de trabajo es la misma (algo que podemos presuponer para simplificar los cálculos) y si, además, los trabajadores carecen de preferencias intertemporales o de aversión al riesgo (tal como presupone Marx en su teoría del valor trabajo y que, de nuevo, podemos presuponer para simplificar los cálculos), entonces el precio de todas las horas de trabajo debería ser el mismo y, en equilibrio, debería ser igual al precio de venta de las mercancías. En tal caso, el esquema interdepartamental quedaría como aparece en la Tabla 5.22

(tanto en horas de trabajo como en onzas de oro): **Tabla 5.22**

Como vemos, Iv + Is = IIc + IIIc y IIc+v+s + IIIc+v+s = Iv + Is + IIv + IIs +

IIIv + IIIs. Por tanto, existe equilibrio interdepartamental y, además, como no hay capitalistas y, además, los trabajadores carecen de preferencias respecto al tiempo o al riesgo, no es necesario transformar los valores en precios de producción, con lo que en este caso no existiría problema de transformación alguno.

Introduzcamos ahora la figura del capitalista, entendiendo por tal a aquel que adelanta el capital y centraliza los riesgos de estos procesos de producción. Supongamos que los capitalistas reclaman, como poco, una tasa de ganancia del 10 % anual para desarrollar su actividad y que los trabajadores —por un motivo o por otro: incluyendo que no tienen otro remedio— aceptan esa tasa de ganancia mínima. En ese caso, y si por simplicidad suponemos que el período de producción de cada departamento es de un año (si fuera distinto, sólo habría que ajustar la tasa anual de ganancia correspondientemente), los capitalistas del departamento II y del departamento III sólo adquirirán el capital constante (al departamento I) y el capital variable a un descuento del 10 % con respecto al valor monetario final que se espera que terminen generando (en concreto, mercancías con un precio monetario de 300 onzas de oro). A su vez, los capitalistas del

departamento I (aquellos que adelantan los salarios a los trabajadores y asumen patrimonialmente el riesgo de que el proceso de producción falle) sólo adquirirán la fuerza de trabajo a un descuento del 10 % con respecto al valor monetario final que se espera que esa fuerza de trabajo contribuya a crear.

Así, el capital máximo que estará dispuesto a adelantar el departamento II para vender las 300 unidades de mercancía con un valor monetario de 300

onzas será de 272,72 onzas (esto es, 300 onzas descontadas al 10 %). A su vez, el capital máximo que estará dispuesto a adelantar el departamento III para producir 200 unidades de mercancías con un valor monetario de 200

onzas es de 181,81 onzas (esto es, 200 onzas descontadas al 10 %).

Finalmente, los capitalistas del departamento I sólo estarán dispuestos a adelantar, como máximo, un capital igual a aquello que los capitalistas del departamento II y III les paguen por sus medios de

producción, descontado al 10 %. Si tenemos en cuenta que, de acuerdo con la composición técnica del capital, el departamento II necesita 100 unidades de medios de producción y 200 horas de fuerza de trabajo, que el departamento III necesita 50 unidades de medios de producción y 150 horas de fuerza de trabajo y que el departamento I necesita 150 horas de fuerza de trabajo para fabricar 150 unidades de producción, y si tenemos en cuenta adicionalmente que el salario por hora de trabajo ha de ser el mismo en toda la economía (pues en caso contrario habría oportunidades de arbitraje), entonces una posible composición orgánica del capital (en onzas de oro) compatible con la anterior composición técnica del capital sería la mostrada en la Tabla 5.23

(es decir, la tabla 5.23 establece una estructura de precios de producción para los valores de la Tabla 5.22 que permite el equilibrio interdepartamental): **Tabla 5.23**

c

v

BENEFICIO

PRECIODE

PRODUCCIÓN

I

0

131,96

13,2

145,16

II

96,77 175,96

27,27

300

III 48,39 131,96

18,03

198,38

Total 145,16 439,88

58,5

643,54

La tasa general de ganancia en todos los departamentos sería del 10 %, el salario por hora ascendería a 0,8797 onzas y el precio de una unidad de medios de producción del departamento I sería de 0,9677 (150 unidades a cambio de 145,16 onzas). Dado el precio de las horas de trabajo y de los medios de producción, las 200 unidades de bienes de lujo se venderán a un precio inferior a 200 onzas de oro (en concreto, 198,38 onzas), siendo ello compatible con la adquisición de 50 unidades de medios de producción, de 150 unidades horas de trabajo a sus precios de mercado y con la obtención de una tasa de ganancia del 10 % por parte de los capitalistas de ese departamento.

Con estas condiciones, alcanzaríamos una situación de equilibrio dado

que Ic + v + s = Ic + IIc + IIIc y IIc + v + s + IIIc + v + s = Iv + Is + IIv + IIs + IIIv + IIIs.

Adicionalmente, mientras ese salario y esa tasa de ganancia no cambien, se tratará de un equilibrio que no inducirá a reconfiguraciones sucesivas de la estructura de producción.

Ahora bien, nótese que este equilibrio se consigue sacrificando la teoría del valor trabajo: no sólo porque el valor de la fuerza de trabajo deja de depender de su coste de reposición (depende del valor descontado del valor añadido generado), sino sobre todo porque el valor monetario agregado de las mercancías producidas es de 643,54 onzas (Tabla 5.23) cuando el total de horas de trabajo dedicadas a fabricar esas mercancías ha sido de 650 horas y, bajo la hipótesis de que 1 onza = 1 hora, debería tener un valor monetario de 650 onzas (Tabla 5.22). Las horas trabajadas ni siquiera determinan el valor monetario de la Renta Bruta (suma del valor agregado del capital variable y de la plusvalía), pues éste asciende a 498,38 onzas de oro frente a 500 horas trabajadas. Es decir, el problema de la transformación de valores en precios de producción es un problema específico de una teoría del valor que pretende que el tiempo de trabajo socialmente necesario es la sustancia y la magnitud del valor de las mercancías y que, por tanto, ha de recurrir o a sistemas valorativos duales que son incompatibles entre sí (por un lado, el valor en términos de horas trabajadas; por otro, el valor en términos de precios de producción) o a sistemas valorativos únicos pero dinámicamente desequilibrados (como la Interpretación del Sistema Temporal Único). El problema de la transformación, pues, es un problema que ilustra las contradicciones internas de la teoría del valor trabajo. Pero no supone dificultad alguna para la teoría del valor subjetivo.

Asimismo, y con ánimo de exhaustividad (aunque no afecte a las conclusiones de fondo), pongamos de manifiesto por qué la incorporación de capital constante *improductivo* en el departamento I, tal como la efectúa Marx, es incorrecta y contradictoria. Si la contribución productiva del capital constante del departamento I a la hora de generar bienes de consumo es nula (es decir, si la utilidad del valor añadido que aporta es nula), entonces el valor monetario de ese capital constante debería ser cero y, desde luego, no debería devengar ninguna ganancia. En cambio, si su contribución productiva es positiva (por ejemplo, porque los trabajadores del departamento I no pueden fabricar sus mercancías sin ellos), entonces parte del valor monetario de las mercancías del departamento I debería imputársele al capital constante del departamento I. Marx, en cambio, no adopta ninguna de estas dos alternativas: el capital constante del departamento I no traslada su valor a las mercancías fabricadas por el departamento I para los departamentos II y III pero, en cambio, los

capitalistas del departamento I sí devengan una ganancia sobre esos medios de producción (la tasa de ganancia del departamento I se calcula sobre el capital total adelantado, incluyendo el capital constante improductivo).

En nuestra resolución anterior del problema de la transformación hemos presupuesto que el capital constante del departamento I era totalmente improductivo y, por tanto, que su valor era igual a cero. Supongamos ahora, en cambio, que ese capital constante es imprescindible para poder producir la mercancía del departamento I (que ulteriormente constituye el capital constante del departamento II y del departamento III) y que es necesario destinar 225 horas de trabajo para fabricarlo (como en nuestro ejemplo original). En tal caso, podemos extractar esa transferencia de medios de producción al departamento I como la actividad productiva de otro departamento (al que denominaremos departamento 0) que únicamente utiliza fuerza de trabajo para fabricar esos medios de producción, según exponemos en la Tabla 5.24:

Tabla 5.24

c

v s VALOR

0

0 225 0

225

I

225 150 0

375

II 100 200 0

300

III 50 150 0

200

Total 375 775 1.100

Nótese que en apariencia no existe equilibrio interdepartamental, dado que los salarios abonados son 775 onzas y sólo hay medios de subsistencia y bienes de lujo por 500 onzas. Sin embargo, lo relevante no es que haya equilibrio interdepartamental en términos de valores, sino en términos de precios de equilibrio, ya que no estamos tomando el capital variable (v) como el coste de reposición de la fuerza de trabajo sino sólo como la contribución marginal del trabajo a la hora de producir las mercancías (por tanto, que haya más inversión en capital variable que bienes de consumo y de lujo no tiene por qué significar que los trabajadores no pueden reponer su capacidad laboral).

Así, y manteniendo la igualación del salario por hora entre sectores y de la tasa de ganancia en el 10 %, el resultado podría ser el de la Tabla 5.25

(nuevamente, es sólo un posible resultado de entre otros muchos que permitirían mantener el equilibrio dependiendo de cuáles sean las

preferencias y el poder de negociación de las partes):

Tabla 5.25

c

v

BENEFICIO

PRECIODE

PRODUCCIÓN

0

0,00 123,75

12,38

136,13

I

136,13 82,50

21,86

240,49

II 160,33 110,00

27,03

297,36

III 80,16 82,50

16,27

178,93

Total 376,61 398,75

77,54

852,90

En esta economía, el salario por unidad de fuerza laboral sería de 0,55

onzas, el precio del capital constante que produce el departamento 0 sería de 0,605 onzas y el precio del capital que produce el departamento I (y que se

distribuye a los departamentos II y III) sería de 1,6 onzas. Dado que 0c +v+s =

Ic; Ic+v+s = IIc + IIIc; y IIc+v+s + IIIc+v+s = 0v + 0s + Iv + Is + IIv + IIs +IIIv +

IIIs, nos encontramos ante un equilibrio económico entre los distintos departamentos (con independencia de si éste se daba o no en términos de valores). Y, en este caso, tampoco tenemos necesidad de respetar la teoría del valor trabajo, dado que el valor monetario de todo el capital mercantil de la economía es de 860,46 onzas, mientras que el valor agregado del capital mercantil en términos de horas de trabajo es de 1.100; igualmente, la Renta Bruta tendría un valor monetario de 480,51 onzas pese a que ha requerido 500 horas de trabajo.

Finalmente, dos supuestos en la resolución del problema de la transformación han sido que los capitalistas exigían una tasa de ganancia mínima del 10 % y que los trabajadores se contentaban con cualquier nivel salarial. Pero podría suceder que los trabajadores no estuvieran dispuestos a vender su fuerza de trabajo por cualquier salario, de modo que, a determinados niveles salariales, tasas de ganancia del 10 % resultaran inalcanzables. ¿Qué sucede cuando los trabajadores exigen un salario que es incompatible con la tasa de ganancia mínima que reclaman los capitalistas?

Pues que ciertas relaciones de cooperación entre capitalistas y trabajadores resultan inviables (ni a los unos ni a los otros les compensa cooperar en los términos en los que esas relaciones serían viables) y, por tanto, la producción agregada cae. Además, el equilibro deja de ser único, dado que existen múltiples combinaciones de salarios y tasas de ganancia que resultan posibles dentro de un entorno competitivo.

Por ejemplo, supongamos que, partiendo de la composición orgánica del capital, en valores, mostrada en la Tabla 5.22, los trabajadores exigen un salario de 1,74 onzas de oro por hora de trabajo y los capitalistas una tasa de ganancia del 10 %. En tal caso, parte de los trabajadores devendrían inempleables y la producción agregada se reduciría. La composición orgánica del capital, en valores, podría pasar a ser la de la Tabla 5.26: **Tabla 5.26**

c

v

s VALOR

I

0

75,89 0 75,89

II 50,46 100,91 0 151,37

III 25,43 76,3 0 101,73

Total 75,89 253,1 0 328,99

Que traducida a precios de producción sería la mostrada en la Tabla 5.27:

Tabla 5.27

c

v

BENEFICIO

PRECIODE

PRODUCCIÓN

I

0

132,32

13,2

3145,55

II

96,77 175,96

27,27

300

III 48,78 133,03

18,19

200

Total 145,55 441,31

58,69

645,55

Es decir, como los trabajadores se niegan a vender cada unidad de su fuerza de trabajo por menos de 1,74 onzas de oro, hay menos procesos productivos que resultan rentables y, por tanto, la producción total de la economía se reduce prácticamente a la mitad (los medios de subsistencia caen de 300 unidades a 151,37 y los bienes de lujo de 200 a 101,73). De las 500 unidades de fuerza de trabajo que podrían llegar a emplearse, sólo se utilizan 253,1. Si la utilidad de las mercancías para los consumidores no se ha incrementado como para

estar dispuestos a pagar más de 300 onzas por los bienes de consumo y de 200 por los bienes de lujo, entonces hay menos relaciones cooperativas que resultan mutuamente beneficiosas en esas condiciones (en realidad, la caída de la producción podría ser mayor si no todos los trabajadores y capitalistas estuvieran dispuestos a pagar el encarecido precio unitario de los medios de subsistencia y de los bienes de lujo, los cuales han subido desde 1 onza a 1,98 y 1,96 onzas respectivamente). Además, los trabajadores se quedarán con el 88,2 % de la renta bruta, frente al 11,8 % de los capitalistas.

Otro caso, igualmente extremo, sería que los salarios se mantuvieran anclados en 0,8797 onzas y que la tasa general de ganancia de los capitalistas se elevara hasta el 80,5 %, es decir, que los capitalistas no

aceptaran menos de un 80,5 % de tasa de ganancia. En ese supuesto, la composición orgánica del capital, en valores, podría cambiar a la mostrada en la Tabla 5.28:

Tabla 5.28

c

v

s VALOR

I

0

75,84 0 75,84

II 49,64 99,27 0 148,91

III 26,2 78,62 0 104,82

Total 75,84 253,73 0 329,57

Que en traducida a precios de producción quedaría como aparece en la

Tabla 5.29:

Tabla 5.29

c

v

BENEFICIO

PRECIODE

PRODUCCIÓN

I

0

66,72

53,73

120,45

II

78,83 87,34

133,83

300

III 41,62 69,16

89,22

200

Total 120,45 223,22

276,78

620,45

Nuevamente, como los capitalistas rechazan inversiones cuya

rentabilidad sea inferior al 80,5 %, hay combinaciones de trabajo y capital que no resultan viables si la utilidad de esas mercancías para los consumidores no se incrementa suficientemente, de modo que la producción de medios de subsistencia cae de 300 a 148,91 y la de bienes de lujo de 200

a 104,82 (al igual que antes, suponiendo que los consumidores estén dispuestos a pagar el encarecido precio unitario por los medios de subsistencia y los bienes de lujo, 2,014 onzas por medio de subsistencia y

1,9 onzas por bien de lujo: en caso contrario, la contracción económica sería mucho mayor). De las 500 unidades de fuerza de

trabajo, sólo se emplean 253,73. Los trabajadores en este caso apenas se apropiarían del 44,6 % de la Renta Bruta y los capitalistas del 54,4 %.

Vemos, pues, cómo los cambios en las preferencias subjetivas de trabajadores y capitalistas pueden alterar de manera muy significativa tanto las relaciones sociales de producción, tanto el precio de producción unitario de las mercancías cuanto la distribución de la producción agregada entre capitalistas y trabajadores. Algo que resulta frontalmente incompatible con la teoría del valor trabajo pero que es compatibilizable con la teoría del valor subjetivo.

5.4.4. Conclusión

Tampoco la proposición s es correcta: el equilibrio económico es incompatible con que el agregado de valores y precios, o el agregado de plusvalía y ganancia, sean idénticos. Por consiguiente, tampoco se cumple otra condición necesaria para que la teoría del valor trabajo y la teoría de la explotación sigan determinando en última instancia las relaciones de producción y de distribución dentro del capitalismo (u).

5.5. Las relaciones dentro de una clase no tienen por qué ser armónicas y las relaciones entre clases pueden no ser antagónicas (¬ *t*) La teoría de la explotación de Marx no sólo afirma que es el capitalista —la clase social capitalista en su conjunto— quien explota al obrero, sino que *sólo* el capitalista es capaz de explotar al obrero. A la postre, la condición necesaria y suficiente para la explotación es el monopolio de clase en la propiedad de los medios de producción: quienes carecen de medios de producción (o de medios de producción suficientes como para iniciar independiente y competitivamente la producción de mercancías dentro del capitalismo) no tienen otra alternativa que vender su fuerza de trabajo; y quienes poseen de medios de producción (o de medios de producción suficientes) pueden comprar la capacidad laboral de los obreros y explotarlos. Por consiguiente, es inconcebible que un obrero, que carece de medios de producción, pueda explotar a otro obrero (pues la capacidad de

explotar depende de la capacidad de comprar su fuerza de trabajo y, quien carece de medios de producción, carece de esa capacidad) así como también es inconcebible que un capitalista, que posee medios de producción, pueda ser explotado por un obrero o por otro capitalista (pues poseyendo medios de producción suficientes, no tendría por qué dejarse explotar por otros agentes económicos). Podrá haber conflictos internos entre trabajadores o entre capitalistas, pero no explotación

como apropiación de tiempo de trabajo no remunerado dentro de la esfera de la producción: eso únicamente puede suceder desde los capitalistas sobre los obreros. No sólo eso, para la teoría marxista de la explotación también resulta inconcebible que la relación entre la clase obrera y la clase capitalista no sea otra que una relación antagónica, incluso en su raíz ontológica: la clase capitalista es clase capitalista porque explota a la clase obrera y la clase obrera es clase obrera porque está explotada por la clase capitalista (Marx [1857-1858] 1986, 218).

De ahí que, para poder validar que la teoría marxista del valor y de la explotación sigue operando a través de los precios de equilibrio del mercado capitalista (precios de producción) y *entre clases sociales*, no baste con demostrar que la masa de plusvalía sea igual a la masa de ganancia, ni siquiera aunque presupongamos que la teoría de la explotación es válida en términos abstractos, sino que como poco habrá que demostrar que no puede haber otro fundamento para la explotación que el diferente control sobre los medios de producción y que el diferente control sobre los medios de producción sólo puede engendrar relaciones antagónicas. En caso contrario, si pudiese haber explotación no basada en el control diferencial sobre los medios de producción o si pudiese no haber explotación aun con control diferencial sobre los medios de producción, entonces la teoría marxista de la explotación no se verificaría a nivel agregado dentro de un mercado capitalista aun cuando la masa de plusvalía fuera igual a la masa de ganancia. Y cuando decimos que la teoría marxista de la explotación no se verificaría a nivel agregado estamos diciendo también que la teoría marxista de las clases sería incorrecta.

De manera resumida, podemos esquematizar la teoría de clases de Marx

del siguiente modo: las diferencias de propiedad en los medios de producción determinan la posición *estructural* de los individuos dentro del proceso de producción; en el extremo, existen dos grandes posiciones estructurales de carácter antagónico: propietarios y no propietarios o capitalistas y obreros. Ese antagonismo económico entre la clase propietaria

y la no propietaria se manifestará en la explotación de la segunda por parte de la primera y en el intento de resistencia y, a muy largo plazo de revolución, de la segunda contra la primera: es decir, la relación estructural entre la clase capitalista y la clase trabajadora es que la primera explota a la segunda. Por último, esa relación estructural entre clases determinará el tipo y la cuantía de ingresos que recibe

cada clase social (los capitalistas reciben la plusvalía, que será creciente con el aumento de la productividad; los obreros reciben los salarios, que se mantienen anclados al coste de reposición de la fuerza de trabajo). En pocas palabras: el antagonismo inherente a la distribución social de la propiedad constituye a las clases opresoras y oprimidas y esa opresión se manifiesta en la explotación de la segunda por parte de la primera, lo que determina el tipo y la cuantía de ingresos recibidos.

Por consiguiente, si la clase social que integra un individuo pudiese no venir determinada por su posición estructural dentro del proceso de producción; si entre capitalistas y obreros pudiese existir armonía de intereses o si, siendo clases antagónicas, pudiese no haber explotación; o si los propietarios pudieran ser tanto explotadores como explotados o si los no propietarios pudieran ser tanto explotadores como explotados, entonces la teoría marxista de las clases sociales se vendría abajo y las relaciones económicas que podría entablar cada miembro de una clase social se volverían mucho más plurales.

Así, un obrero ya no podría entablar únicamente dos tipos de relaciones sociales (explotador-explotado con el capitalista, no explotador-explotador con otros obreros que a su vez sería necesariamente explotado-explotado de ambos obreros frente a los capitalistas) sino:

• Explotador (obrero 1) — explotado (obrero 2)

• Explotador (obrero 1) — explotado (capitalista 1)

• Explotado (obrero 1) — explotador (capitalista 1)

• Explotado (obrero 1) — explotador (obrero 2)

• No explotado ni explotador (obrero 1) — no explotado ni explotador

(obrero 2)

• No explotado ni explotador (obrero 1) — no explotado ni explotador

(capitalista 1)

Y, a su vez, un capitalista ya no podría entablar únicamente dos tipos de relaciones sociales (explotador-explotado con el obrero, y no explotado-no

explotado con otros capitalistas que, a su vez, sería necesariamente

explotador-explotador de ambos capitalistas frente a los obreros) sino:

• Explotador (capitalista 1) — explotado (capitalista 2)

• Explotador (capitalista 1) — explotado (obrero 1)

• Explotado (capitalista 1) — explotador (obrero 1)

• Explotado (capitalista 1) — explotador (capitalista 2)

• No explotado ni explotador (capitalista 1) — no explotado ni explotador (capitalista 2)

• No explotado ni explotador (capitalista 1) — no explotado ni explotador (obrero 1)

Además, estas relaciones de un individuo frente a otro podrían combinarse con relaciones radicalmente opuestas de ese individuo frente a otros. Por ejemplo, un obrero (o un capitalista) podría ser explotado (por un individuo), explotador (sobre otro individuo) o ni una cosa ni la otra (frente a un tercero). De ser así no existiría una unidad objetiva de intereses materiales (explotados frente a explotadores) pues una misma persona podría integrar distintas clases sociales y ser a la vez explotado y explotador o simplemente no ser ni lo uno ni lo otro. Tampoco habría una predeterminación del tipo y de la cuantía de ingresos que recibe una persona según su clase social: un obrero podría recibir altos salarios e incluso ingresos derivados de explotar a otros trabajadores (plusvalía), mientras que un capitalista podría no recibir plusvalía sino ser explotado.

Por consiguiente, para concluir con nuestro análisis sobre la

compatibilidad de la teoría marxista del valor y de la explotación con los precios de equilibrio dentro de un mercado capitalista, vamos a examinar la teoría de las clases sociales de Marx. Primero examinaremos si la distribución social de la propiedad sobre los medios de producción engendra unos antagonismos económicos objetivos sobre los que se constituyen las clases sociales. A continuación exploraremos si la existencia de antagonismos económicos entre la clase capitalista y la clase trabajadora hace inexorable la explotación de la segunda por parte de la primera. Y por último reflexionaremos sobre si la clase social predetermina el tipo y la cuantía de ingreso que recibe cada individuo.

5.5.1. Clases sociales y antagonismos económicos

¿Tiene sentido definir rígidamente «clase social» según la relación de propiedad que se mantenga con los medios de producción? ¿Por qué el criterio de agrupación de los individuos ha de ser específicamente ése y no otro? Por ejemplo, ¿por qué no dividir a las personas en «rubios» y «no rubios», «hombres» y «mujeres», «médicos» y «no médicos» o «personas con ingresos anuales superiores a 60.000 euros» y «personas con ingresos anuales inferiores a 60.000 euros»? Pues porque, para Marx, las clases sociales se definen en función de la posición *antagónica* que un grupo social ocupa *frente a* otro dentro de las relaciones sociales de producción y de distribución: «Los individuos separados únicamente conforman una clase social en la medida en que deban librar una batalla común contra otra clase»

(Marx y Engels [1845-1846] 1976, 77). En ese sentido, no existe una relación inherentemente antagónica entre rubios y no rubios a la hora de controlar el proceso de producción social o a la hora de repartirse el excedente productivo: la cualidad de rubio no determina ni las relaciones productivas ni las relaciones distributivas. Y, del mismo modo, tampoco cualquier criterio económico sirve para determinar las clases sociales: por ejemplo, ser «médico» o «funcionario» (C3, 52, 1026) supone ocupar una determinada posición funcional dentro del proceso productivo, pero los

«médicos» no son un grupo antagónico con respecto a los «no médicos» o los funcionarios tampoco son un grupo social antagónico con respecto a los

«no funcionarios» dentro de las relaciones sociales de producción y distribución. Sus intereses materiales al respecto no dependen de su profesión (o eso pretende señalar Marx). Por consiguiente, la definición de clase ha de venir determinada por aquel factor que engendra relaciones de producción y distribución inherentemente antagónicas entre dos conjuntos sociales. Y, para Marx, dentro del capitalismo ese factor es la división

«propietarios de los medios de producción» versus «no propietarios de los medios de producción»: es la propiedad privada lo que permite que los capitalistas compren y controlen la capacidad de trabajar de los obreros y que, al comprarla y controlarla, se apropien de una parte del valor que generan.

Por tanto, para que la propiedad privada sobre los medios de producción verdaderamente cualifique como criterio para agrupar a los distintos individuos en clases sociales, la propiedad privada deberá ser condición suficiente y a la vez condición necesaria para que

existan relaciones de producción y de distribución inherentemente antagónicas.

Si la propiedad privada sobre los medios de producción no fuera ni condición necesaria ni condición suficiente para la existencia de relaciones productivas y distributivas antagónicas, deberíamos descartarlo como criterio clasificatorio de clases sociales, tal como descartamos la división

«rubios» versus «no rubios» o «médicos» versus «no médicos». Por ejemplo, imaginemos que los antagonismos económicos se produjeran entre personas que llevan gorra azul y personas que llevan gorra roja, con independencia de si unos u otros son propietarios de los medios de producción: en tal caso la propiedad privada de los medios de producción no sería ni condición necesaria ni suficiente para que dos personas mantengan relaciones económicas antagónicas. Ni siquiera en el caso extremo de que todos los capitalistas llevaran gorra azul y todos los obreros llevaran gorra roja, cabría definir las clases sociales según la propiedad privada, pues ésta no sería determinante del antagonismo económico entre individuos, sino que lo sería el color de la gorra que lleven puesta (en este ejemplo, si un capitalista se cambiara la gorra azul por la gorra roja, entraría en contradicción con el resto de los capitalistas con gorra azul y en solidaridad con los obreros que llevan gorra roja).

A su vez, si la propiedad privada no fuera condición suficiente pero sí condición necesaria, entonces no tendría sentido definir las clases sociales *sólo* según este criterio, sino que habría que incorporar otros criterios que también fueran necesarios para ese antagonismo de clases: por ejemplo, si el antagonismo económico sólo pudiera darse entre capitalistas con gorra azul y obreros con gorra roja, entonces no todos los capitalistas entrarían en contradicción con todos los obreros (los capitalistas con gorra roja no serían antagónicos ni con los obreros con gorra roja, ni con los obreros con gorra azul ni tampoco con los capitalistas con gorra azul), por lo que sería necesario especificar que las clases sociales vienen determinadas por la propiedad privada de los medios de producción *en conjunción con* el color de la gorra.

Por último, si la propiedad privada no fuera condición necesaria pero sí condición suficiente, entonces habría potencialmente múltiples criterios a través de los cuales definir las clases sociales, puesto que habría múltiples razones que podrían conducir al antagonismo económico entre grupos de individuos: por ejemplo, si los capitalistas (con independencia del color de la gorra que lleven puesta) entraran

en contradicción con los obreros pero, a su vez, las personas con gorra azul (con independencia de su relación con los

medios de producción) también entraran en contradicción con las personas que lleven gorra roja, tendríamos dos criterios de agrupación social (capitalistas versus obreros; personas con gorra azul versus personas con gorra roja) que podrían solaparse, anularse o reforzarse entre sí (¿qué sucedería en las relaciones entre capitalistas de gorra roja y los trabajadores de gorra azul?).

Empecemos, pues, analizando si la propiedad privada sobre los medios

de producción es condición suficiente para que existan relaciones de producción y de distribución antagónicas entre «propietarios de los medios de producción» (burgueses) y «no propietarios de los medios de producción»

(proletarios) y, para ello, examinaremos los antagonismos que pueden emerger tanto en el ámbito de la producción de valores de uso como en el ámbito de su distribución:

• **Antagonismos en el ámbito de la producción:** Para Marx, lo que diferencia el trabajo humano de la fuerza animal bruta es la racionalidad, la dirección consciente y deliberada de su energía productiva (C1, 7.1, 284). A saber, la capacidad de decidir hacia dónde orientar el proceso de producción en el que participa un trabajador es en última instancia lo que lo define como humano (o, al menos, como humano no alienado). Por consiguiente, si capitalistas y obreros tienen objetivos inherentemente contradictorios respecto a la orientación del proceso de producción, sus relaciones económicas también serán

inherentemente antagónicas: cada grupo querrá orientar el proceso de producción en una dirección incompatible con la del otro (cada uno se

afirmará negando al otro). Y, para Marx, capitalista y obrero sí tienen objetivos radicalmente distintos: mientras que el objetivo del primero es el valor (la revalorización de su capital), el objetivo del segundo son los valores de uso (producir para consumir, incluyendo el tiempo libre). Es decir, el capitalista quiere recorrer el circuito D-M-D', mientras que el obrero desea recorrer el circuito M-D-M: dos caminos contradictorios que se anulan entre sí. Por consiguiente, cuando el capitalista orienta el proceso de producción hacia la generación de valores, en lugar de hacia la generación de valores de uso, está privando de sentido, de propósito propio, al trabajo del obrero; está

negándolo para afirmarse a sí mismo:

«la actividad como padecimiento, la fuerza como impotencia, la procreación como castración, la propia energía física y mental del trabajador, su vida personal —¿pues qué es la vida sino actividad?—

como una actividad vuelta en su contra, independiente de él, que no le pertenece» (Marx [1844a] 1975, 275). Pero ninguno de estos

argumentos es realmente convincente:

° En primer lugar, los circuitos D – M – D´ y M – D – M

pueden entenderse como circuitos sustitutivos y por tanto

antagónicos (en el sentido de que uno niega al otro), pero

también como circuitos complementarios y por tanto

armónicos (en el sentido de que uno afirma al otro). D – M –

D´ y M – D – M y pueden entrelazarse y reforzarse

mutuamente, tanto como relación producción-consumo o

como relación producción-producción. Desde el punto de

vista del consumo, un capitalista puede vender una mercancía

M1 *para que* ésta sea adquirida por un consumidor que haya

vendido previamente la mercancía M2justamente para poder

adquirir M1: es decir, el capitalista seguiría el circuito D – M1

– D´ gracias a que el consumidor sigue el circuito M2 – D´–

M1 (usamos aquí D´ dentro del circuito M – D – M para

poner de manifiesto que se trata de la misma *cantidad* de dinero que recibe el capitalista al vender su mercancía M1 –

D´). En el apartado 2.1.1 de este segundo tomo ya explicamos

por qué subordinar el proceso de producción a la generación

de valores no era incompatible con que, para maximizar el

valor, haya que maximizar al mismo tiempo el valor de uso y, a su vez, que para maximizar los valores de uso haya que maximizar los valores, de modo que ambos objetivos no tienen por qué ser incompatibles. Análogamente, desde el punto de vista de la producción, un productor independiente puede venderle su mercancía M1 a un capitalista (para que éste le añada valor) a cambio de recibir una suma de dinero con la que adquirir una mercancía M2: es decir, el productor independiente sigue el circuito gracias a que el capitalista sigue el circuito M1 – D – M2 gracias a que el capitalista sigue el circuito D – M1 – D´. Pues bien, esta última situación (productor independiente que sigue el circuito M – D – M vendiéndole su mercancía a un capitalista) es precisamente la situación en la que se halla el trabajador. En el epígrafe 3.4 de este segundo tomo ya hemos explicado por qué un trabajador podría estar *interesado* en venderle su fuerza de trabajo a un capitalista a cambio de descargar sobre él determinados sacrificios intrínsecos a todo proceso de producción. Por tanto, los circuitos M – D – M y D – M – D´ pueden ser perfectamente compatibles con armonía de intereses para ambas partes. No es que no pueda haber contradicción entre ambos circuitos, sino que tal contradicción no es inevitable en presencia de propiedad privada burguesa.

° En segundo lugar, el trabajador no tiene por qué recorrer únicamente el circuito M – D – M, sino que también puede querer participar en el circuito D – M – D´. Y, en este último

caso, el trabajador no caminaría en la dirección opuesta al capitalista sino en la misma dirección. ¿Por qué Marx pensaba que el obrero sólo podía recorrer el circuito M – D – M? Por dos razones: por un lado, porque en el largo plazo los obreros carecían de capacidad de ahorro; por otro, y sobre todo, porque el circuito D – M – Dśólo puede recorrerse si existen obreros explotados, de modo que no resulta posible que todos ellos lo transiten. En el apartado 5.3.2 de este segundo tomo ya hemos explicado por qué el modelo de formación de salarios de Marx es equivocado y por qué, en consecuencia, sí es posible que el trabajador obrero ahorre sostenidamente parte de sus ingresos. Asimismo, en el apartado 3.5.3 también hemos expuesto por qué el argumento de que no todos los obreros pueden capitalizarse es incorrecto: aun cuando el trabajo siga siendo necesario como factor productivo (en ausencia de una plena maquinización de la economía), éste puede prestarse en régimen no asalariado o, aun cuando se proporcione en régimen asalariado, no es incompatible ser asalariado con querer acumular un patrimonio mercantil. Un trabajador con capital no es necesariamente alguien que vaya a negarse a vender su fuerza de trabajo si se le ofrece un salario lo suficientemente alto (en relación con la espera y la incertidumbre económica que absorbe el capitalista): precisamente si el trabajador busca

ampliar y revalorizar su patrimonio, puede combinar la reinversión de las rentas de su capital con el ahorro e inversión de parte de su salario como fuente de nuevo capital.

De hecho, el fenómeno de la homoploutia que describimos en el apartado 3.5.1 describe justamente esa situación: cada vez hay mayor coincidencia entre quienes son, a la vez, los principales perceptores de rentas salariales y también los mayores perceptores de rentas del capital. Ambas rentas pueden proceder, además, o del mismo capital industrial o de distintos capitales industriales: un trabajador puede ser asalariado de una empresa e inversor en el capital social (acciones) de otra empresa (lo cual puede tener pleno sentido desde la óptica de la diversificación de riesgos). Por consiguiente, la asalarización y la capitalización de los trabajadores no son fenómenos necesariamente incompatibles, sino que pueden ir de la mano (por supuesto también pueden ir en direcciones opuestas, es decir, que una minoría se capitalice a costa de despatrimonializar y proletarizar a las masas, pero no hay una contradicción *necesaria* entre ambos procesos). Es más, como ya vimos en el epígrafe 4.4, nunca el patrimonio en manos de las clases

trabajadoras ha sido tan alto (en términos absolutos y relativos) como durante las últimas décadas y, a su vez, nunca la tasa de asalarización (porcentaje de trabajadores que son asalariados) ha sido en términos generales tan alta como durante las últimas décadas (por ejemplo, en España la tasa de asalarización ha crecido, según el Instituto Nacional de Estadística, desde el 78 % al 88 % de la población activa durante los últimos 40 años). En otras palabras, aquel trabajador que ahorre e invierta en capital (por ejemplo, que invierta su patrimonio en un acciones, en deuda corporativa, en locales comerciales o en algún fondo de inversión o de pensiones que a su vez adquiera cualquiera de esos activos) no tendrá intereses enfrentados a los de los capitalistas, sino coincidentes (buscará que su patrimonio se revalorice tanto como resulte posible): ambos seguirán, al menos con respecto a esa porción de su patrimonio, el circuito D – M – D´.

• **Antagonismos en el ámbito de la distribución**: En principio, el trabajador que aspira a maximizar sus ingresos salariales entrará en contradicción con el capitalista que también aspira a maximizar su plusvalía. La distribución de cualquier excedente productivo es un juego de suma cero entre las partes y, por consiguiente, es un proceso inherentemente contradictorio. Si, como ya hemos explicado, el valor añadido de una mercancía se distribuye o en salarios o en plusvalía, entonces mayores salarios serán menor plusvalía y mayor plusvalía será menor salario: «Beneficios y salario mantienen una *proporción inversa*» (Marx [1849] 1977, 221). Y, ciertamente, en muchas ocasiones emergerán conflictos entre capitalistas y obreros por los términos del reparto de ese excedente productivo (tal como, según expondremos a continuación, emergerían entre los miembros de, por ejemplo, una cooperativa obrera), pero ni siquiera esos antagonismos son

inerradicables:

° En primer lugar, trabajo y capital pueden pactar

contractualmente *ex ante*, en el momento de asociarse

productivamente, los términos en los que se repartirán el

futuro excedente para que así no surjan conflictos *ex post* sobre cómo distribuirlo. En tal caso, no habrá antagonismo

alguno respecto a los términos de reparto del excedente

productivo, dado que ese reparto ya fue consensuado en un

comienzo de un modo que ambas partes consideraban

mutuamente ventajoso para ellas. A este respecto, acaso

cupiera replicar que, incluso pactándolo *ex ante*, seguirá habiendo siempre un antagonismo latente, pues cada parte

siempre querrá medrar a costa de la otra (por ejemplo,

buscando una renegociación contractual sobre cómo repartir

el excedente). Pero ni siquiera en este caso el antagonismo

tiene por qué darse en cualquier contexto: puede haber

determinados intentos de renegociación que sean mutuamente

perjudiciales tanto para el capitalista como para el trabajador.

Por ejemplo, si dos agentes A y B se plantean cooperar para

producir mercancías con un valor de 10 onzas de oro y pactan

ex ante un reparto de 7 onzas para A y 3 onzas para B, puede

que A quiera en el futuro renegociar e imponer un reparto 8-2

o que B intente hacer lo propio imponiendo un reparto 6-4.

Pero si B no está dispuesto a cooperar a cambio de 2 onzas ni A está dispuesto a cooperar a cambio de 6, entonces

realmente no existe tal margen de renegociación y tratar de

imponerla quebraría una cooperación productiva que les resulta mutuamente provechosa tanto a A como a B. Así pues, si las opciones 8-2 o 6-4 no son factibles (porque alguna de las partes la bloquea), entonces las partes mantienen relaciones armónicas en el reparto 7-3, puesto que ninguna de ellas cuenta con margen unilateral de mejora. Lo mismo sirve para las relaciones entre trabajo y capital: ambos podrían maximizar sus ingresos si consensuan *ex ante* los términos de la distribución del excedente productivo y si, adicionalmente, no existe margen de mejora para ninguno de ellos con respecto a esos términos consensuados. En ese supuesto, no habría antagonismo distributivo alguno entre capital y trabajo porque nadie podría ganar nada a costa del otro. Este último punto, sin embargo, es rechazado por Marx merced a su teoría de la explotación: si el capitalista no aporta nada al proceso de producción y meramente parasita al obrero, éste siempre contará con margen de mejora reduciendo hasta cero la porción de la tarta de la que se apropia el capitalista y, por tanto, el antagonismo sería inherente a ambas clases. Pero si la teoría de la explotación no es correcta, tal como hemos expuesto en el capítulo 3 de este segundo tomo, y si, por tanto, el capitalista sí aporta valor al proceso de producción, entonces habrá al menos un subconjunto de situaciones (mercados laborales y mercados de capitales competitivos en los que capital y trabajo reciben unos ingresos que son iguales

tanto al valor añadido marginal generado cuanto al coste

marginal de proporcionar ese capital o ese trabajo al proceso

de producción) en el que el reparto *ex ante* del excedente productivo (o, mejor dicho, la determinación *ex ante* del proceso de reparto del excedente productivo: un determinado

ingreso fijo para el trabajador; un ingreso variable para el

capitalista) puede ser armonioso y no antagónico.

° En segundo lugar, la armonía de intereses distributivos entre

capitalista y trabajador también se da en un sentido dinámico:

a ambas clases sociales les interesa maximizar la riqueza material que son capaces de crear por hora trabajada. Cuanta

mayor sea la productividad del trabajo (a través de los medios

de producción y la dirección empresarial proporcionada por el

capitalista), mayor será *ceteris paribus* el excedente

productivo que ambas clases podrán obtener. Por ejemplo, si

la clase obrera se apropia del 60 % del PIB y la clase

capitalista del 40 % del PIB, si el PIB (en unidades

monetarias constantes) pasa de 1.000 a 100.000 onzas,

entonces la clase obrera pasará de apropiarse de bienes con un

precio (descontada la inflación) de 600 onzas a 60.000 onzas

y, *al mismo tiempo*, la clase trabajadora pasará de 400 a 40.000 onzas. Es decir, desde un punto de vista dinámico, a

ambas partes les interesa maximizar el excedente productivo

por hora trabajada. En términos distributivos, los dos salen

ganando contribuyendo a aumentar el tamaño de la tarta.

Incluso si el objetivo de los trabajadores fuera trabajar

durante menos horas sin reducir los valores de uso de los que

disfrutan, a ambos grupos les interesaría incrementar la

productividad por hora.

En definitiva, por supuesto que pueden existir antagonismos entre trabajadores y capitalistas respecto a la regulación del proceso de producción y distribución de riqueza. Pero esos antagonismos no son inevitables y, bajo las condiciones que hemos expuesto más arriba, pueden conciliarse en armonía. Y, desde luego, lo que no cabe presuponer es que, por necesidad, cada trabajador asalariado, al carecer de medios de producción suficientes como para controlar por sí mismo el proceso de producción, tenga intereses antagónicos a los de los capitalistas: que haya antagonismos entre trabajadores y capitalistas concretos (por algunos de los motivos anteriores) no implica que todo obrero, por ser obrero, también interactúe contradictoriamente con cualquier capitalista, por ser capitalista. La propiedad privada sobre los medios de producción no es condición suficiente para que existan antagonismos entre la clase obrera y la clase capitalista.

Pero además, y como vamos a mostrar a continuación, los

antagonismos respecto a las relaciones de producción y de distribución pueden emerger entre individuos o entre agrupaciones de individuos sin que existan diferencias en el régimen de propiedad entre ellos. Es decir, que la

divergente propiedad privada sobre los medios de producción tampoco es condición necesaria para que existan antagonismos económicos. Veámoslo en el caso de una cooperativa obrera (donde todos los trabajadores sean socios cooperativistas):

• **Antagonismos en el ámbito de la producción:** Cuando la propiedad de los medios de producción está socializada entre los trabajadores que participan en un mismo proceso de producción, el control de ese proceso de producción depende del mecanismo que utilicen esos

trabajadores para agregar sus preferencias respecto al mismo. Una forma de agregarlas puede ser a través del voto (con distintos umbrales posibles de mayorías), otra a través de la deliberación, otra a través de la rotación del liderazgo entre los trabajadores, otra subcontratando a un especialista, etc. En todo caso, lo que sí debería quedar claro es que cada trabajador *no* controlará por sí sólo el

proceso productivo dentro del que participa: semejante control será ejercido, como en el caso del capital, por «una voluntad ajena a él» (Marx [1857-1858] 1986, 436), a saber, por mecanismos decisorios de facto externos al trabajador individualmente considerado (en los que acaso participe pero con muy

escasa capacidad de influencia, como pueda sucederle a un productor independiente frente al mercado). Por consiguiente, el trabajador —por muy copropietario que sea de los medios de producción— carecerá de

control individual sobre el proceso de producción (sobre todo, si el número de socios cooperativistas es alto): la producción pesará sobre él

«como una fatalidad» (Marx [1857-1858] 1986, 96) por mucho que esa

producción sí quepa pensar que está subordinada al *conjunto* de los socios cooperativistas (que no a cada uno de ellos de manera autónoma). Siendo así, las preferencias individuales de cada socio de la cooperativa respecto al proceso de producción en el que participa pueden entrar en contradicción con las de la cooperativa (no digamos ya, con las de otros socios cooperativistas individualmente

considerados). Y tal contradicción puede darse no sólo respecto a qué

tipos de valores de uso propios (si se trata de una cooperativa autosuficiente) o qué tipos de mercancías (si se trata de una cooperativa mercantil) deben ser producidos, sino también respecto a si deben acumularse nuevos medios de producción (similar al circuito D-M-D')

o si todo el excedente productivo debe ser distribuido entre los socios cooperativistas para ser consumido (similar al circuito M-D-M). Así,

algunos trabajadores —por ejemplo, los jóvenes más pacientes y tolerantes con el riesgo— podrían preferir orientar los medios de producción actuales a crear, mediante técnicas de resultado muy incierto, nuevos medios de producción que incrementen su

productividad futura; otros trabajadores —por ejemplo, los trabajadores más cerca de la jubilación y más adversos al riesgo— podrían preferir

orientar los medios de producción actuales en maximizar la

producción

de valores de uso presentes con métodos muy seguros. Nótese que ambas orientaciones del proceso productivo son incompatibles: el aumento de la productividad futura —acumulando nuevos medios de producción— se consigue a costa de reducir la producción de valores de uso presentes o a costa de ampliar la jornada laboral con el consiguiente sacrificio del tiempo libre de los trabajadores. En cualquier caso, una orientación del proceso productivo niega las otras, de modo que los antagonismos en torno a las relaciones de producción

pueden perfectamente emerger aun entre individuos que mantengan una

misma relación de propiedad (socios cooperativistas) con respecto a los medios de producción.

• **Antagonismos en el ámbito de la distribución**: El reparto del excedente productivo de una cooperativa deberá efectuarse entre todos

los socios cooperativistas que hayan participado en él. En este sentido, existen diversas opciones a la hora de determinar el reparto de ese excedente, pero sea cual sea el criterio escogido habrá un antagonismo potencial entre todos los socios cooperativistas: si alguien recibiera una porción menor, los otros podrían recibir una porción mayor. Cualquier

reparto estático del excedente productivo constituye un juego de suma

cero (sólo es posible incrementar la porción de una parte a costa de reducir la porción de las otras partes) y, por tanto, es susceptible de engendrar interacciones contradictorias entre quienes las reciben.

Incluso si el criterio de reparto fuera uno tan aparentemente neutral como «distribución en función del número de horas trabajadas», podría

seguir habiendo conflictos sobre los términos del reparto (¿Por qué no repartir en función de la necesidad?) o sobre su aplicación específica (¿La hora de un socio cooperativista es igual de productiva que la hora de otro socio cooperativista? ¿Cuánto más productiva es?). Por tanto, cabe perfectamente la posibilidad de que se formen coaliciones (a modo de clases sociales) dentro de la cooperativa donde la mayoría de los

trabajadores menos productivos parasiten a la minoría de trabajadores más productivos al establecer criterios de reparto del excedente productivo por el que los primeros reciban más del valor que han creado y los segundos, menos (Beviá, Corchón y Romero Medina

2017). Por supuesto, al igual que sucedía en la relación entre obreros y capitalistas, existen fórmulas para minimizar o incluso anular esos antagonismos: por ejemplo, fijar *ex ante* cuáles serán los términos de la distribución del excedente productivo dentro de una cooperativa (si bien, como ya dijimos, también existirá una cierta tensión a tratar de renegociar esos términos de reparto en favor de algunos socios y en detrimento de otros). A su vez, y desde una perspectiva dinámica, todos los socios de la cooperativa tienen un interés compartido en incrementar la productividad por hora trabajada. Pero que haya fórmulas de eliminar los antagonismos respecto al reparto del excedente productivo no equivale a que esos antagonismos no puedan emerger en ningún caso…

aun entre personas que mantienen una misma relación de propiedad con

los medios de producción (socios cooperativistas). Así pues, cuando Bukharin ([1921] 2021, 338) nos dice que «la expresión más primitiva

y general de los intereses de clases viene dada por el esfuerzo de las clases a incrementar su porcentaje dentro de la distribución de la masa total de productos», en realidad no está poniendo de manifiesto una tensión consustancial a cualquier relación entre trabajadores y capitalistas (o cualesquiera otras clases sociales), sino a una tensión consustancial a cualquier equipo de trabajo, con independencia de cuál sea el modo de producción histórico.

En definitiva, la división social entre «propietarios de los medios de producción» (burgueses) y «desposeídos de los medios de producción»

(obreros) no es condición ni suficiente ni necesaria para que existan antagonismos respecto a la producción y a la distribución de la riqueza. Las relaciones entre obreros y burgueses pueden ser armónicas respecto a la producción y distribución de riqueza (o pueden no serlo, claro: hablamos de posibilidad, no de necesidad) y las relaciones entre socios cooperativistas pueden ser antagónicas respecto a la producción y distribución de riqueza (o pueden no serlo). Como mucho cabría investigar si la división entre propietarios y no propietarios incrementa la *probabilidad* de que aparezcan antagonismos económicos, pero desde luego esos antagonismos no son

inherentes a la estructura de la propiedad burguesa, sino a la estructura de

cualquier organización social de la producción. De hecho, la cita que hemos mostrado con anterioridad en la que Marx y Engels definían una clase social según su antagonismo con otra clase social era una cita incompleta que ahora merece ser presentada al completo: «Los individuos separados únicamente conforman una clase social en la medida en que deban librar una batalla común contra otra clase; *en todo lo demás, son hostiles los unos a los otros como competidores*» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 77) [énfasis añadido]. Es decir, que cuando el antagonismo entre clases desaparece, emerge el antagonismo intraclase. Pero ¿por qué no pueden coexistir, y solaparse, el antagonismo interclase y el intraclase? ¿O por qué no puede hallarse ausente el antagonismo interclase y presente el antagonismo intraclase (del mismo modo que suele suponerse que sólo se halla presente el antagonismo interclase y ausente el intraclase)? Si los trabajadores, como miembros de la clase social obrera, también son competidores entre sí respecto al control del proceso de producción y de distribución, entonces los antagonismos económicos no tienen por qué derivar de la estructura de propiedad sobre los medios de producción: incluso entre personas sin medios de producción (o con medios de producción), existen (o pueden existir) antagonismos.

Por consiguiente, la primera conclusión que hemos alcanzado es que puede haber o *puede no haber* antagonismo económico entre capital y trabajo, y que puede no haber *o puede haber* antagonismo entre trabajo y trabajo (o entre capital y capital). La estructura de propiedad de una sociedad ni impone ni impide antagonismos económicos entre capitalistas y obreros, entre obreros y obreros o entre capitalistas y capitalistas. Y habida cuenta de esto, el criterio único de clasificación de clases sociales —la propiedad de los medios de producción— es insuficiente para categorizar las muy diversas situaciones de armonía o antagonismo económico que pueden darse dentro de una sociedad capitalista moderna. Por ejemplo, trabajadores autónomos que son dueños de sus propios medios de producción, directivos de grandes empresas que carecen de títulos de propiedad sobre la compañía y que son asalariados pero altísimamente remunerados, capitalistas que deciden trabajar como asalariados en sus propias empresas o en las empresas de otros capitalistas, asalariados altamente cualificados que no ejercen funciones directivas en la empresa pero con capacidad de ahorro para adquirir porciones del capital social de esa empresa o de otras empresas, etc.

De ahí que un marxista analítico como Erik Olin Wright ([1985] 2015) haya propuesto reformular el análisis de clase marxista, no fundamentándolo *sólo* sobre la propiedad de los medios de producción. Para Wright, la propiedad sobre los medios de producción constituye una primera línea divisoria entre clases sociales (capitalistas versus asalariados) pero, adicionalmente, considera que la clase capitalista y la clase trabajadora deberían ser subdivididas en función de su capacidad para explotar a otros agentes económicos valiéndose de otros recursos o de otras ventajas distintas a la propiedad de los medios de producción. A su juicio, la explotación no ocurre únicamente cuando se compra la fuerza de trabajo de un trabajador por debajo del valor que éste genera durante la jornada laboral, sino que también puede ocurrir cuando uno vende su fuerza de trabajo a un precio superior al valor que genera durante su jornada laboral (Wright [1985] 2015, 85-87): en particular, cuando uno es capaz de vender su fuerza de trabajo a un precio superior gracias a algún mecanismo socialmente opresivo. ¿Cuáles son esos mecanismos socialmente opresivos que posibilitan la explotación?

La escasez artificial de la cualificación de los trabajadores (lo que Wright denomina «bienes de cualificación») y la escasez de posiciones jerárquicas dentro de las organizaciones (lo que Wright denomina «bienes de organización»). Partiendo de este criterio, Wright no sólo distingue, tal como recogemos en la Tabla 5.30, entre tres tipos de capitalistas según su capacidad financiera para comprar fuerza de trabajo:

Tabla 5.30

PROPIETARIOS DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN	
Posee capital suficiente para contratar obreros y no trabajar	Burguesía
Posee capital suficiente para contratar obreros pero tiene que trabajar	Pequeños empleadores
Posee capital suficiente para trabajar por sí mismo pero no para	

contratar Pequeños propietarios

obreros

Fuente: Wright ([1985] 2015, 102).

Sino que, sobre todo y como mostramos en la Tabla 5.31, también distingue entre nueve tipos de asalariados, según su capacidad para explotar a otros agentes económicos de acuerdo con el distinto grado de aprovechamiento de los bienes de cualificación y de los bienes de organización:

Tabla 5.31

NO PROPIETARIOS (trabajadores asalariados)

Expertos directivos

Directivos semicualificados

Directivos no cualificados

+

Bienes de

organización

Expertos supervisores Supervisores semicualificados Supervisores no cualificados

—

Expertos no directivos

Obreros semicualificados

Obreros no cualificados

+

Bienes de cualificación

—

Fuente: Wright ([1985] 2015, 102).

Para Wright, todos los trabajadores asalariados mantendrán unos intereses comunes frente al capital, pero entre ellos podrán tener intereses enfrentados, debido a que los asalariados con mayor control sobre bienes de cualificación y sobre bienes de organización tratarán de retener ese control privilegiado, mientras que los obreros no cualificados intentarán destruir el acceso exclusivo a tales bienes. Es decir que, como decíamos, los únicos antagonismos económicos no se dan entre propietarios y no propietarios sino que también pueden darse entre no propietarios.

Ciertamente, el esquema de estratificación social que propone Wright supone un avance respecto a la teoría de clases tradicional de marxismo, dentro de la cual las clases tan sólo se definen según un único criterio, a saber, la dicotómica propiedad sobre los medios de producción. Sin embargo, la propuesta de Wright sigue teniendo dos problemas importantes.

Por un lado, presupone que sí existe necesariamente un antagonismo económico entre la clase social de propietarios y la clase social de no propietarios, algo que, como ya hemos mostrado, no tiene por qué suceder.

Por otro, presupone que todo antagonismo económico entre clases implicará la explotación de la clase objetivamente oprimida (la que posea

relativamente menos medios de producción, bienes de cualificación y bienes de organización) sobre la clase objetivamente opresora (la que posea relativamente más). Pero, como a continuación vamos a exponer, presencia de antagonismo económico no implica presencia de explotación ni mucho menos de explotación unilateral (desde los

objetivamente opresores contra los objetivamente oprimidos). De modo que, aun cuando definiéramos las clases sociales dentro del capitalismo en función de su posición estructural contradictoria respecto a determinados bienes (negando, por tanto, la posibilidad de que existan intereses armónicos entre ellas), eso seguiría sin resolver si la interacción entre esas clases y subclases sociales afecta a la distribución del excedente o incluso se producen transferencias de plusvalías

— fruto de la explotación— entre ellas.

5.5.2. Clases sociales y explotación

La estructura de los derechos de propiedad del capitalismo (propiedad de medios de producción en manos de los capitalistas; ausencia de propiedad de los medios de producción entre los trabajadores, pero con diferentes grados de control sobre bienes de cualificación y bienes de organización) es compatible no sólo con la ausencia de antagonismos entre clases sociales, sino también con presencia de antagonismos que no conlleven explotación desde los capitalistas a los trabajadores. En concreto, existiendo antagonismo económico entre capitalistas y asalariados, así como antagonismo económicos dentro de la clase trabajadora, pueden darse cuatro tipos de situaciones: que la clase capitalista explote a la clase trabajadora, que ni la clase capitalista explote a la clase trabajadora ni viceversa, que la clase trabajadora explote a la clase capitalista y que la clase trabajadora explote a la clase trabajadora (omitimos en esta enumeración la posibilidad de que la clase capitalista explote a la clase capitalista, porque Wright no proporciona ningún criterio por el que puedan emerger explotación intraclase dentro de los capitalistas, pero también ilustraremos más adelante ese escenario).

Primero, que exista antagonismo económico entre capital y trabajo y que el capital explote al trabajo es la teoría de clases tradicional del marxismo y no requiere de mayor desarrollo que el que ya hemos hecho hasta el momento.

Segundo, en ausencia de antagonismo económico entre capital y trabajo no habrá explotación, pero aun cuando exista tal antagonismo económico no tendría por qué haber explotación. Y es que el antagonismo en las relaciones de producción y distribución puede subsistir aun cuando se remunere plenamente el tiempo de trabajo de un obrero. Por ejemplo, imaginemos un capitalista que aporta un capital constante de 100 horas, adquiere fuerza de trabajo por 50 horas remunerando plenamente esas 50 horas (es decir, que la

plusvalía es cero) y el capitalista trabaja adicionalmente 30 horas. En total, pues, la mercancía fabricada por capital y trabajo tendría un valor equivalente a 180 horas, de las cuales 130 horas serían apropiadas por el capitalista y 50 por el trabajador. Incluso en ese escenario sin explotación, el capitalista podría tratar de reducir la remuneración del obrero por debajo de 50 horas (para incrementa sus ingresos desde 130 horas a 150) y el obrero podría tratar de reducir la remuneración del capitalista por debajo de 30

horas (para incrementar su remuneración de 50 a 70 horas). Es decir, los potenciales antagonismos entre capital y trabajo que hemos descrito con anterioridad no tienen por qué desaparecer necesariamente en ausencia de explotación: si el obrero quiere incrementar su remuneración, aun cuando ya haya recibido un valor equivalente al tiempo de trabajo desempeñado, podrá organizarse y movilizarse para incrementar sus salarios a costa del valor generado por el capitalista o para controlar el proceso de producción a costa del capitalista.

Tercero, aun cuando exista antagonismo económico entre capital y trabajo y aun cuando se produzca explotación, esa explotación no tendría por qué darse desde el capital contra el trabajo, sino que también podría ocurrir que sea el trabajador quien explote al capitalista. Un caso claro de explotación de la clase obrera sobre la clase capitalista sería que sus salarios se elevaran por encima del tiempo de trabajo que han desempeñado. En nuestro ejemplo anterior, el capitalista aportaba 100 horas de trabajo objetivado en forma de capital constante y 30 horas en forma de trabajo vivo, mientras que el obrero incorporaba 50 horas de trabajo vivo: si por algún motivo el salario del trabajador se elevara hasta el equivalente a 55

horas, entonces sería el obrero quien estaría vendiendo su fuerza de trabajo a un precio superior a todo el valor generado y sería el capitalista quien estaría recibiendo un valor inferior al que ha aportado durante el proceso productivo. ¿Cuáles pueden ser los motivos que fuercen a los capitalistas a

abonar salarios superiores al valor generado por los obreros dentro del proceso de producción?

Por un lado, el exceso de oferta de capital en relación la oferta de fuerza de trabajo. Si, como hemos explicado anteriormente, los capitalistas acumulan continuamente capital y ello conduce a un fuerte incremento de la demanda de fuerza de trabajo (en tanto medios de producción y trabajo sean factores complementarios),

entonces al capitalista puede no quedarle otro remedio que pagar salarios superiores al valor generado por el trabajador.

Nótese que esta situación no es más que la reversión de los presupuestos que adopta Marx para describir las dinámicas del sistema capitalista: para Marx, como la oferta de fuerza de trabajo es superabundante en relación a la oferta de capital, a los obreros no les queda otro remedio que vender su fuerza de trabajo a un valor inferior a aquel que generan los obreros durante el proceso de producción; pero si la oferta de capital se vuelve superabundante en relación a la oferta de fuerza de trabajo, entonces, y por la misma lógica, a los capitalistas no les quedaría otro remedio que comprar la fuerza de trabajo a un valor superior a aquel que generan los obreros durante el proceso de producción.

Por otro, el movimiento obrero podría presionar directa (huelgas o sindicación) o indirectamente (acción política y legislación) a los capitalistas para que eleven los salarios (o a que reduzcan la jornada laboral manteniendo salarios) y esa elevación de los salarios podría llegar a superar el valor generado por los obreros durante el proceso de producción. El propio Marx nos relata ejemplos históricos de legislación, lograda merced a la presión del movimiento obrero, que han limitado la capacidad de los capitalistas para extraer plusvalía a costa de los obreros (C1, 10.2, 348). En consecuencia, si ese mismo fenómeno se reprodujera exacerbado, podría ocurrir que los salarios se elevaran por encima del valor generado por los trabajadores.

Acaso se replique que si todo el valor es generado por el trabajo, entonces no es materialmente posible que los trabajadores reciban más valor del que han generado. Sin embargo, esta réplica es incorrecta. De entrada, recordemos que no es cierto que todo el valor sea generado por los trabajadores, tal como hemos explicado en el capítulo 3 de este segundo tomo. Además, también cabe la posibilidad de que, como en nuestro ejemplo anterior, los capitalistas aporten trabajo al proceso productivo, de modo que ese tiempo de trabajo del capitalista podría ser apropiado por los

trabajadores y serles distribuido infrarremunerando a los capitalistas. Y, por último, aun cuando los capitalistas no aportaran trabajo vivo al proceso de producción, siempre aportan trabajo objetivado en forma de medios de producción, de modo que, al menos durante un tiempo, los salarios podrían incrementarse a costa de consumir (no reponer enteramente) el capital constante. En nuestro ejemplo anterior, el capitalista aportaba medios de producción con un valor de 100 horas y trabajo vivo por 30 horas, mientras que el obrero aportaba 50 horas

de trabajo: si el salario del obrero se elevara a 90 horas, no sólo estaría apropiándose de todo trabajo vivo del capitalista, sino de 10 horas en forma de trabajo objetivado. Nótese, además, que si el obrero consumiera enteramente su salario equivalente a 90 horas, habría una destrucción neta de medios de producción que disminuiría la composición orgánica del capital y, por tanto, la productividad del trabajador: *pero* si el obrero reinvirtiera el equivalente a 10 horas de trabajo en adquirir medios de producción (con el objetivo de permitir la continuidad del proceso productivo), ni siquiera habría una desacumulación de medios de producción, de modo que la economía podría seguir funcionando y acumulando medios de producción aun cuando los obreros explotaran a los capitalistas según el modo descrito (este proceso de explotación sería, pues, compatible con la dinámica de acumulación capitalista).

Nuevamente, acaso se replique que ese fenómeno es imposible que ocurra dentro del capitalismo porque ello equivaldría a una tasa de ganancia negativa (el capitalista invierte 100 para recuperar 90, esto es, obtiene una tasa de ganancia del -10 %) y ningún capitalista invertiría para obtener rentabilidades negativas. En lugar de descapitalizarse, lo que haría el capitalista sería atesorar su dinero, de modo que éste ni crecería *ni menguaría*. Sin embargo, ni siquiera esto es correcto: si el atesoramiento de dinero es costoso (inflación y costes de almacenamiento como cajas fuertes, personal de seguridad, aseguramiento…), entonces la alternativa *menos mala* para los capitalistas podría ser en algunos casos la de invertir a una tasa de ganancia negativa que minimice sus pérdidas.37 Veámoslo con un ejemplo que se refiera no sólo a un capitalista concreto, sino al conjunto de la clase capitalista.

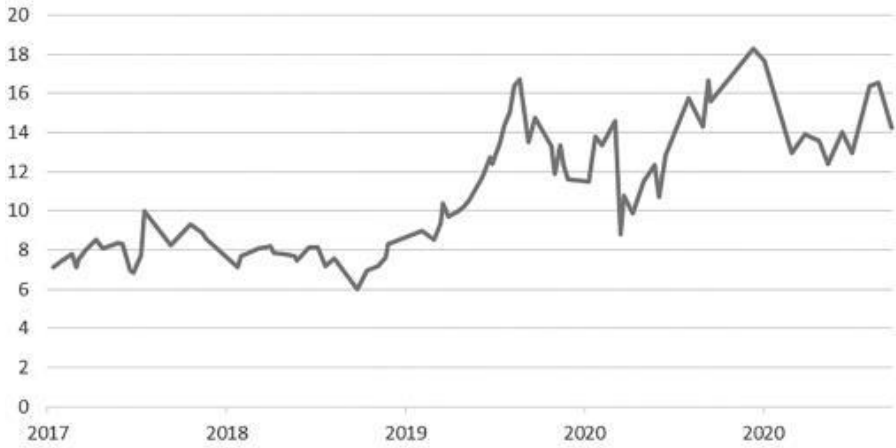
Imaginemos un capital productivo agregado compuesto por un capital constante con un valor de 980 onzas y por un capital variable con un valor de 10 onzas: a su vez, aplicando una tasa de explotación del 100 %

tendríamos que la plusvalía agregada es de 10 y, por tanto, la tasa general de

ganancia sería del 1,01 %. En circunstancias normales, el precio de producción agregado del capital mercantil sería de 1.000 onzas, el cual coincidiría con su valor agregado: el conjunto de capitalistas se enfrentaría a un precio de coste de 990 y realizarían su capital mercantil a 1.000 onzas, embolsándose el mencionado 1,01 % en concepto de tasa general de ganancia. Pero imaginemos que la sobreacumulación de capital ha vuelto extraordinariamente escasos a

los trabajadores en relación con el capital y, por tanto, la competencia entre capitalistas consigue elevar sus salarios desde 10 a 25 onzas. Dado que el valor agregado del capital mercantil seguiría siendo de 1.000 onzas (pues éste viene determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario, que por simplicidad podríamos equiparar con 1.000 horas de trabajo) y su precio de producción también ha de ser igual a 1.000 onzas (en caso contrario violaríamos la ley del valor que prescribe la igualdad agregada entre valores y precios) nos encontraríamos con que el capitalista incurriría en un precio de coste de 1.005 onzas y únicamente lograría realizar su capital por 1.000 onzas, perdiendo 5 onzas, es decir, habría una plusvalía de -5. De acuerdo con Marx, en ese momento o bien la demanda de fuerza de trabajo descendería lo suficiente como para rebajar los salarios hasta garantizarle una rentabilidad del 1,01 % al conjunto de capitalistas o bien el capital dejaría de acumularse (porque su rentabilidad sería negativa) hasta que suficientes capitalistas quiebren y haya una reestructuración centralizadora del capital productivo (que eleve la productividad del trabajo y aumente transitoriamente la tasa general de ganancia). Pero, como decíamos, existe una alternativa. Imaginemos que los capitalistas industriales financian el precio de coste de su capital productivo (1.005 onzas) con una línea de crédito otorgada por capitalistas prestamistas; e imaginemos que esos capitalistas prestamistas sólo tienen dos alternativas para sus 1.005 onzas de oro: o prestárselas a los industrialistas al tipo de interés de mercado o atesorarlas a un coste de atesoramiento (*faux frais*) de

-20 onzas (lo que equivale a una rentabilidad negativa de cerca del -2 %). De ser así, los capitalistas industriales podrían negociar un préstamo de las 1.005 onzas a un tipo de interés *negativo* del -1,5 % (pues la alternativa para los prestamistas sería atesorar sus 1.005 onzas al -2 %), de modo que podrían comprar los medios de producción y la fuerza de trabajo un precio de 1.005 onzas, venderlo a un precio de 1.000 onzas y devolver únicamente 989,85 onzas a los prestamistas (y si han pedido prestado 1.005 onzas y sólo devuelven 989,85 onzas, eso equivale a unos ingresos financieros de 15,15



onzas). La cuenta de resultados de los capitalistas industriales sería la que figura en la Tabla 5.32.

Gráfico 5.A. Bonos con tipo de interés negativo (billones de dólares) *Fuente*: Bloomberg.

Tabla 5.32

Ingresos

1.000 onzas

Gastos de explotación

-1.005 onzas

Resultado de explotación

-5 onzas

Ingresos financieros

15,15 onzas

Beneficio neto

10,15 onzas

Rentabilidad sobre Activo (1.005 onzas)

1,01 %

Es decir, que el capitalista industrial sí obtendría una tasa de ganancia igual al 1,01 % (de modo que tendría todos los incentivos a seguir pidiendo prestado capital para reinvertirlo) y el capitalista prestamista cosecharía una rentabilidad del -1,5 % (que no obstante sería suficiente incentivo para prestar el capital puesto que la alternativa sería perder el -2 % atesorando ese capital dinerario). La renta bruta en esta economía sería de 20 onzas (capital variable de 25 onzas más plusvalía de -5 onzas) y se distribuiría en forma de

25 onzas para los trabajadores y de 10,15 onzas para los capitalistas industriales, dando lugar, pues, a un exceso de ingresos (35,15 onzas) sobre la Renta Bruta: la diferencia (15,15 onzas) serían las pérdidas que soportaría el prestamista en forma de consumo de capital. Por tanto, en lugar de presenciar una fase de acumulación de capital experimentaríamos en principio una de desacumulación de capital: en realidad, empero, si algunos trabajadores y capitalistas industriales ahorraran al menos 15,15 onzas (de sus ingresos agregados de 35,15 onzas) y los colocaran en instituciones financieras a un rendimiento del -1,5 %, nos hallaríamos ante un caso de reproducción simple del capital que podría proseguir perpetuamente (básicamente, los prestamistas se descapitalizarían y los trabajadores y el capitalista industrial se capitalizarían). Lo significativo de este ejemplo es que trabajadores y capitalistas industriales estarían *explotando* a los prestamistas, de modo que la división social entre obreros y capitalistas no mimetizaría la división entre explotados y explotadores. Habría explotación entre clases en una dirección opuesta a la conjeturada por Marx (trabajadores que explotan a capitalistas) y también habría explotación intraclase capitalista (el capitalista industrial explota al capitalista prestamista).

En suma, los antagonismos económicos entre la clase obrera y la clase

capitalista no tienen por qué traducirse en explotación desde los capitalistas a los obreros: también cabe la posibilidad de que sean los obreros quienes exploten a los capitalistas.

Y cuarto, la existencia de antagonismos dentro de la clase trabajadora abre la posibilidad de que unos obreros exploten a otros obreros. De nuevo, este caso es inconcebible para la teoría marxista porque la explotación surge de comprar fuerza de trabajo y los obreros, al carecer de propiedad privada, también carecen de poder de compra de fuerza de trabajo. Pero existe una alternativa: tal como ya ilustramos en el apartado 3.3.3 de este segundo tomo, el capitalista podría repartirse su plusvalía con algunos obreros, es decir, algunos obreros podrían utilizar al capitalista como intermediario para adquirir la fuerza de trabajo de otros asalariados y explotarlos en consecuencia, configurándose así una alianza superimpuesta a la categoría de clase social entre algunas secciones del proletariado y algunas secciones de la burguesía (Archibald 1989, 138).

Marx y Engels no sólo no desconocían esa posibilidad, sino que reconocían que era una *tendencia* propia del sistema capitalista. Por ejemplo, Engels ([1858] 1983, 344) constataba que «el proletariado inglés se está

aburguesando más y más, de modo que la más burguesa de todas las naciones [Inglaterra] tiende a poseer una aristocracia burguesa y un proletariado burgués, además de la burguesía», y a renglón seguido añadía que «en el caso de una nación que explota a todo el mundo [Inglaterra] esto está, hasta cierto punto, justificado». De hecho, Engels ([1882] 1992, 322) también denunciaba cómo «el monopolio de Inglaterra sobre el mercado mundial y las colonias» estaba provocando que las clases trabajadoras inglesas pensaran en materia colonial «lo mismo que con respecto a cualquier otra política, a saber, aquello que piensen las clases medias».

Asimismo Bukharin ([1921] 2021, 339), en ese mismo sentido, señala que

«dentro de una sociedad capitalista, la burguesía puede conquistar a la aristocracia laboral (el trabajo cualificado), cuyos intereses especiales no coinciden con los intereses del conjunto de la clase trabajadora; pero ésos son intereses de grupo, no intereses de clase». Es decir, que sí es posible que se entretejan alianzas más o menos permanentes entre (como mínimo) una parte del proletariado y una parte de la burguesía.

Por ejemplo, imaginemos un capitalista que necesita comprar la fuerza

de trabajo de un ingeniero (que integraría la categoría de «experto no directivo» en la Tabla 5.31) y de diez obreros no cualificados para

fabricar un televisor. El capitalista aporta medios de producción por valor de 200

onzas, el ingeniero aporta un tiempo de trabajo de 50 onzas y los diez obreros aportan un tiempo de trabajo de 100 onzas. El valor total de la mercancía será de 350 onzas. ¿Cuál será el reparto de ese valor entre el capitalista y los trabajadores? Dependerá de la tasa de explotación (estamos obviando ahora la transformación de valores en precios porque no es sustancial para nuestro argumento). Si suponemos una tasa de explotación del 100 %, los obreros no cualificados cobrarán un salario de 50 onzas. ¿Y el ingeniero? Si la disponibilidad de ingenieros es muy limitada en el mercado (que es el supuesto que adopta Wright para explicar por qué la escasez de cualificaciones profesionales puede servir de base para la explotación), podría perfectamente experimentar una tasa de explotación inferior al 100

%; incluso podría experimentar una tasa de explotación negativa que le llevara a cobrar un salario superior al valor que ha aportado: por ejemplo, un salario de 60 onzas. ¿Por qué podría estar el capitalista dispuesto a pagarle un salario superior al valor que genera? Porque si el ingeniero y los obreros no cualificados son factores altamente complementarios, el capitalista no podría explotar a los obreros sin la fuerza de trabajo del ingeniero

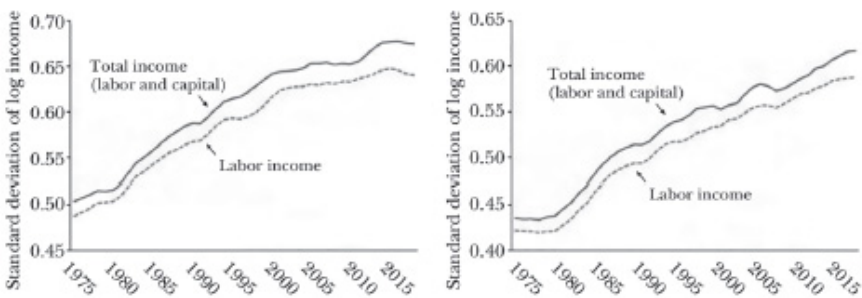
(básicamente porque los obreros, sin el ingeniero, no pueden fabricar el televisor). En tal caso, el valor del televisor de 350 onzas se repartirá del siguiente modo: 200 onzas irán a parar al capitalista para reponer los medios de producción, 50 onzas irán a parar a los obreros no cualificados en concepto de salario, 60 onzas irán a parar al ingeniero en concepto de salario y 40 onzas irán a parar al capitalista en concepto de plusvalía/ganancia. ¿De dónde surge el salario de 60 onzas del ingeniero si apenas ha aportado 50 al proceso productivo? De apropiarse de parte del tiempo de trabajo de los obreros no cualificados. Por tanto, estaríamos ante un caso de explotación intraclase donde algunos trabajadores disfrutarían de una «tasa de explotación negativa» (Bowles y Gintis 1977) precisamente por estar explotando a otros trabajadores: pese a carecer de medios de producción, el ingeniero se apropiaría de parte de la plusvalía extraída a *otros miembros de su clase trabajadora*. Este supuesto es incoherente con la teoría marxista tradicional de clases sociales, pero coherente con la reformulación que efectúa Wright y también con la evidencia de las últimas décadas sobre la evolución de los salarios en algunas de las principales economías capitalistas.

Y es que el importante incremento de la desigualdad que ha

experimentado EE. UU. durante las últimas décadas no se debe

esencialmente a que las rentas del capital estén multiplicando su peso dentro del PIB, sino a que la desigualdad entre las distintas rentas del trabajo es cada vez mayor. En el siguiente gráfico podemos observar, tanto para hombres como para mujeres, la desviación típica del logaritmo de los ingresos salariales y de los ingresos totales, es decir, observamos una métrica de la desigualdad de los ingresos totales y de los ingresos salariales en la economía estadounidense. Y, como comprobamos, la mayor parte del aumento de la desigualdad se debe al incremento de la desigualdad dentro de los ingresos del trabajo (la contribución de las rentas del capital al crecimiento de la desigualdad es la brecha que existe entre ambas líneas en los gráficos).

Gráfico 5.8. Desviación típica del logaritmo de los ingresos salariales y de los ingresos totales



Fuente: Hoffman *et alii* (2020). ©Hoffmann, Florian, David S. Lee, and Thomas Lemieux. 2020.

«Growing Income Inequality in the United States and Other Advanced Economies.» Journal of Economic Perspectives. Copyright American Economic Association; reproduced with permission of the Journal of Economic Perspectives.

En otras palabras, que los salarios relativos de ciertos grupos de trabajadores, en concreto los trabajadores con mayor nivel educativo y sobre todo las élites universitarias dentro de los trabajadores con mayor formación (Hoffman *et alii* 2020), están incrementándose con respecto a los salarios relativos de otros trabajadores. Por supuesto, lo anterior no implica necesariamente que los estén explotando, dado que tal vez esos trabajadores cuyos salarios están aumentando de manera tan notable frente al resto también estén generando tanto más

valor que los obreros no cualificados.

Pero desde luego también cabe la posibilidad de que parte de ese enorme aumento de la desigualdad *entre trabajadores* se deba a lo que, colocándonos las lentes de la teoría marxista del valor, denominaríamos explotación de unos obreros sobre otros: en este caso, explotación posibilitada por la posesión exclusiva de bienes de cualificación.

Ahora bien, a diferencia de lo que señala Wright, la capacidad del trabajo cualificado para explotar al trabajo sin cualificación no reside en la posesión de un recurso inherentemente escaso (formación, cualificación o

«capital humano») que, por tanto, otorga de manera objetiva esa capacidad de explotación sobre terceros, sino en la escasez relativa de los servicios económicos que ofrecen los trabajadores cualificados frente a los trabajadores no cualificados. Este mismo fenómeno podría darse con los obreros no cualificados si éstos se volvieran relativamente escasos frente al capital y a los asalariados cualificados. Regresemos, pues, al ejemplo anterior y supongamos, en esta ocasión, que la disponibilidad de obreros sin cualificación es muy limitada (y no así la de ingenieros). En tal caso, y suponiendo una tasa de explotación del 100 %, el salario del ingeniero será

de 25 onzas, pero los salarios de los diez obreros, muy relativamente escasos dentro de la economía, acaso superen incluso el valor que generan: por ejemplo, 110 onzas. En ese caso, la distribución del valor del televisor de 350 onzas se estructurará del siguiente modo: 200 onzas irán a parar al capitalista para reponer los medios de producción, 110 onzas irán a parar a los obreros en concepto de salario, 25 onzas irán a parar al ingeniero en concepto de salario y 15 onzas irán a parar al capitalista en concepto de plusvalía/beneficio. ¿De dónde surgen las 110 onzas de salarios de los obreros? 100 onzas del valor que ellos mismos han creado y 10 onzas de explotar al ingeniero (nótese, por cierto, que el ingeniero, a pesar de ser explotado por los obreros, no tiene incentivos a vender su fuerza de trabajo como obrero no cualificado, especialmente una vez adquirida la formación, dado que su salario como ingeniero es de 25 onzas y el de un obrero no cualificado sería de 11).

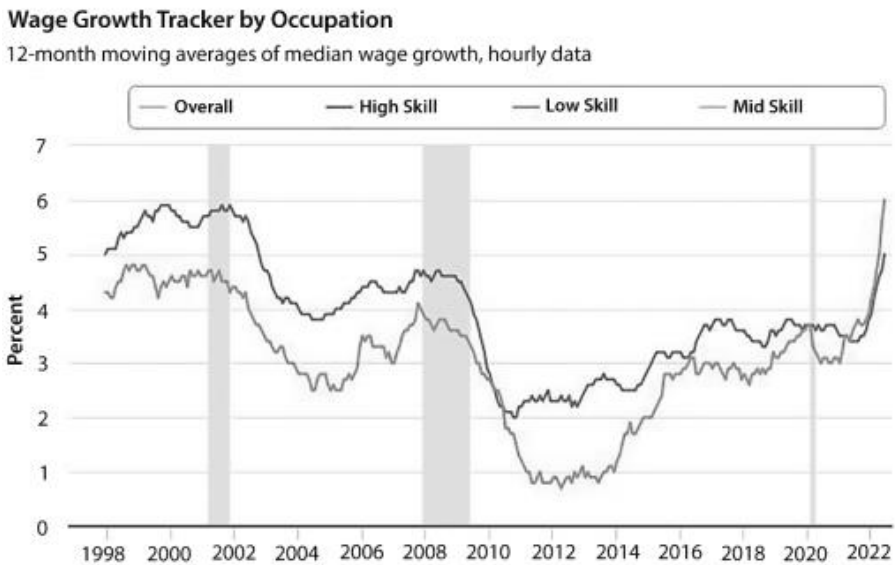
De hecho, después de la pandemia de 2020 (aunque la tendencia había

empezado en 2018 y 2019), la escasez de trabajadores no cualificados

en EE.

UU. ha conducido a que, durante 2021 y 2022, el salario nominal promedio de los trabajadores no cualificados haya aumentado más que el de los trabajadores cualificados, lo que pone de relieve que la escasez relativa de un tipo de servicios frente a otros explica —al menos parte de— la evolución de las remuneraciones. Es decir, que, como a continuación vamos a argumentar, los ingresos que recibe un individuo no están únicamente determinados por su clase social (por su posición *estructural* respecto a los medios de producción).

Gráfico 5.9



5.5.3. Clases sociales e ingresos

El gran error de la definición de clase social de Marx es que parte de un erróneo presupuesto: la clase social ha de definirse según la posición *estructural* de individuos respecto a los medios de producción (y, por tanto, respecto al resto de individuos a través de esos medios de producción) porque esa posición estructural determina la función social que cada individuo puede desempeñar. En palabras de Marx:

No es que aquellos que se convierten en líderes de su industria se vuelvan capitalistas, sino que los líderes de su industria lo son por ser capitalistas […] de un modo similar a lo que sucedía bajo el feudalismo, donde las funciones de general o de juez dependían de la propiedad sobre la tierra (C1, 13, 450-451).

Bajo el feudalismo, una persona sólo podía desempeñar las funciones de juez o de general si era propietario de la tierra. Aunque un no propietario tuviese excelentes cualidades personales para ser juez o general, sólo siendo propietario de la tierra podía ejercerlas socialmente. La estructura de propiedad —y no las cualidades personales— determinaban, en suma, cómo un individuo se relacionaba económica o socialmente con los demás.

Esta determinación social del rol social de un individuo resulta aplicable en idénticos términos bajo el capitalismo: el capitalista es aquella persona que posee medios de producción y, por poseerlos, es capaz de dirigir socialmente el proceso productivo (como también indica la cita anterior, un

capitalista no es capitalista por ser líder de la industria, sino que puede liderar la industria por ser capitalista); el obrero es aquella persona que carece de medios de producción y, por carecer de ellos, ha de vender socialmente su fuerza de trabajo. Lo que uno hace dentro de la sociedad —y, por tanto, misma existencia social de una persona —, viene enteramente determinado no por lo que uno es, sino por lo que uno tiene (por su relación estructural con los medios de producción). A su vez, las funciones sociales que puede desempeñar un individuo según su posición estructural respecto a los medios de producción (según su clase social) determinan el tipo de relaciones que entabla con otras personas: el propietario de los medios de producción sólo puede comprar capacidad laboral a la persona que carece de medios de producción (la cual sólo puede vender su capacidad laboral a la persona que posee medios de producción). A la cosificación de esas relaciones sociales entre personas —relaciones sociales que dependen de la función social que puede desempeñar cada persona, que a su vez depende de su posición estructural respecto a los medios de producción— las denominaremos «categorías económicas» (Rubin [1923] 1990, 37): por ejemplo, al intercambio entre medios de producción y fuerza de trabajo lo denominamos cosificadamente «capital» o «trabajo asalariado». Y cada categoría económica recibirá un tipo de ingreso: el capital recibirá la plusvalía y el trabajo asalariado, los salarios. Podemos resumir estas relaciones en la siguiente figura:

Figura 5.1

Nuestro argumento es que la estructura de derechos de propiedad no predetermina absolutamente la función social que puede desempeñar cada individuo dentro de la economía: influye sobre ella pero no de un modo absoluto (y, de hecho, la función social que desempeñe un individuo también influirá sobre la estructura económica, esto es, influirá en el reparto de derechos de propiedad). No es cierto que sólo los propietarios de medios de producción puedan ejercer las funciones sociales de «capitalista» o que sólo los desposeídos puedan (o vayan a) ejercer las funciones de «asalariado»

(esto es, el tipo de relaciones sociales que pueden entablarse no queda predeterminado por lo que uno tiene). Tal como ya explicamos en el epígrafe 3.4 de este segundo tomo, capitalistas y trabajadores desempeñan distintas funciones productivas dentro de la economía: el capitalista proporciona tiempo, asume riesgos y selecciona informadamente inversiones, mientras que el trabajador proporciona energía humana dentro del plan empresarial diseñado y financiado por el capitalista. Y es posible proporcionar tiempo, asumir riesgos o dirigir empresarialmente la inversión sin ser dueño de medios de producción: por ejemplo, un obrero puede ser directivo de una empresa o un obrero puede cobrar parte de su salario en acciones (en ambos casos ejerce *funciones* capitalistas sin ser *propietario* de medios de producción). Por tanto, es la función social que desarrolla cada individuo (que *en parte*, sólo en parte, está influida por su posición dentro de la estructura económica) la que determina el tipo de relaciones sociales que entabla con otros individuos, lo cual a su vez determina el tipo de ingresos que percibe y, en suma, la clase social de la que forman parte.

Figura 5.2

Definir a capitalistas y trabajadores en términos funcionales es algo que ya hace Marx con respecto a los trabajadores autónomos. Según Marx, un trabajador autónomo «como dueño de los medios de producción, es un capitalista; como trabajador, es su propio asalariado» (Marx [1861-1863]

1994, 142): es decir, que si *esa misma persona* desarrolla las funciones de financiar y de asumir los riesgos económicos inherentes al proceso de producción, entonces se comporta como un capitalista; en cambio, cuando se limita a insertar energía humana al proceso productivo, se comporta como un asalariado. Distintas funciones, distinta clase social. Lo mismo ocurre, como ya hemos indicado, con médicos y profesores: ambos desempeñan funciones distintas dentro del proceso de producción y si una misma persona desarrolla ambas funciones (por ejemplo, un médico que sea a su vez profesor universitario), entonces ese mismo individuo integrará ambas «clases»

definidas en términos funcionales. Y del mismo modo que médicos y

profesores pueden en ocasiones entrar en contradicción (por ejemplo, si son empleados públicos pueden entrar en conflicto por el reparto del presupuesto), capitalistas y trabajadores —definidos en términos funcionales

— también pueden entrar en conflicto por el reparto del valor añadido generado entre ambos.

Caracterizar al capitalista y al asalariado según las heterogéneas funciones que desarrollan dentro del proceso de producción vacía de contenido propio a la clasificación marxista de clases sociales según la posición estructural de los individuos respecto a los medios de producción.

Si un propietario de medios de producción proporciona trabajo aislado de la incertidumbre económica (por ejemplo, porque es asalariado en su propia empresa o en otra empresa), recibirá rentas salariales sobre esa parte de su actividad que provea energía humana aislada de incertidumbre; si un no propietario proporciona financiación y acepta someterse a la incertidumbre del proceso productivo o si desarrolla funciones de dirección empresarial exponiéndose patrimonialmente a las consecuencias de sus decisiones, recibirá rentas del capital por esa provisión de tiempo y por esa asunción de incertidumbre (por ejemplo, un asalariado que acepte cobrar parte, o la totalidad, de su remuneración en acciones o como participación en beneficios; o un asalariado que desempeñe funciones de dirección empresarial y perciba una parte variable de su salario según cuánto haya contribuido a incrementar la productividad del resto de factores productivos).

Los ingresos que recibe un agente económico dentro del capitalismo, pues, no están completamente determinados, ni en su tipología ni en

su cuantía, por su posición estructural respecto a los medios de producción, sino por la utilidad de los servicios productivos que presta dentro de la economía (es decir, dependen de su productividad marginal). Ciertamente, el tipo de ingresos que recibe un individuo (salarios, dividendos, intereses…) depende de las funciones económicas que desempeñe y éstas pueden estar influidas por su posición estructural respecto a los medios de producción: pero, repetimos, no las determina absolutamente. Por un lado, porque hay servicios productivos que derivan de factores sobre los que no recaen derechos de propiedad (por ejemplo, la formación), de modo que el ingreso que se derive de los servicios productivos que proporcionan esos factores no podrá, por definición, estar vinculado a la propiedad. Por otro, porque muchos de los servicios productivos que pueden proporcionarse a través de

medios de producción (por ejemplo, la incertidumbre económica puede asumirse con cargo al ahorro acumulado en forma de propiedades, de modo que las pérdidas consuman parte de ese ahorro), también pueden proporcionarse sin medios de producción *presentes* en tanto en cuanto cabe proporcionarlos con cargo al ahorro *futuro* (como ya explicamos en el epígrafe 3.5, es posible anticipar la disponibilidad del ahorro futuro a través del endeudamiento: una modalidad clara de endeudamiento es el préstamo, pero otra puede ser la asunción personal de responsabilidad patrimonial con cargo a rentas futuras o el cobro del salario en acciones). En ambos casos, es posible que una persona sin medios de producción *presentes* reciba rentas del capital (por ejemplo, un obrero altamente cualificado que participa en beneficios de una empresa; o un obrero que monta una compañía a través del endeudamiento).

Y si la tipología de ingresos que puede recibir un individuo no depende enteramente de su posición estructural con los medios de producción, desde luego, la cuantía de esos ingresos tampoco lo hace: el precio de equilibrio de cada servicio productivo depende de su utilidad marginal, esto es, de su mayor o menos escasez respecto a su demanda. Si las labores de ingeniero son muy escasas respecto a la demanda, la utilidad marginal de sus servicios productivos será alta y por tanto también su remuneración; si las labores de albañil son muy escasas respecto a la demanda, la utilidad marginal de sus servicios productivos será alta y por tanto también su remuneración; si las labores del capitalista son superabundantes respecto a la oferta de fuerza de trabajo, la utilidad marginal de los servicios productivos del capital será baja y por tanto también su remuneración.

Dicho de otro modo, aunque el tipo de ingresos que reciba una

persona

dependa del tipo de servicios productivos que preste a otras personas y éste puede depender en parte de la *estructura* existente de derechos de propiedad

—si un individuo carece de un camión y no puede acceder a ninguno por ningún medio, no podrá prestar servicios de transportista— esa dependencia no es absoluta: el tipo de servicios productivos que puede proporcionar una persona no guarda una relación unívoca con la estructura de propiedad sobre los medios de producción (un ingeniero que carezca de medios de producción podrá prestar servicios muy distintos a un filósofo que carezca de medios de producción aun cuando ambos carecen de medios de producción y, a su vez, ambos podrían decidir participar en financiar la espera o el riesgo de sus propios procesos de producción o de procesos de

producción ajenos), ni tampoco la estructura es inflexible (un trabajador podría endeudarse para adquirir un camión y prestar servicios de transportista; o podría vender su fuerza de trabajo a quien ha comprado camiones con su ahorro). Además, el precio de los servicios (y por tanto su ingreso) tampoco depende únicamente del tipo de servicio productivo desempeñado, sino de la escasez del mismo en relación a su demanda. Por consiguiente, es incorrecto vincular de forma unívoca y rígida ingresos con clases sociales definidas a partir de la estructura de derechos de propiedad de una sociedad. Una misma estructura de derechos de propiedad puede ser compatible con estructuras muy diversas de ingresos y muy distintas estructuras de derechos de propiedad pueden ser compatibles con una misma estructura de ingresos. Todo depende de las funciones productivas que desempeñe cada agente económico dentro de esa estructura y de cómo él mismo la modifique con sus acciones: según cuál la función productiva desempeñada, tal será el ingreso recibido.

Así pues, nuestra propuesta consiste en denominar capitalistas a quienes proporcionen funciones de financiación, de asunción de incertidumbre económica o de dirección empresarial (cuando los ingresos del directivo dependan de sus acertadas o desacertadas decisiones inversores) y denominaremos obreros a quienes proporcionen servicios laborales desprovistos de financiación, incertidumbre y dirección empresarial con vinculación patrimonial (éste fue, de hecho, el argumento que ya empleamos en el apartado 3.4.6). Esta clasificación funcional de las clases sociales podrá solaparse en ocasiones con la clasificación estructural (según el control de los medios de producción) pero no lo hará siempre y, en

todo caso, la clasificación que determina el ingreso de los agentes (así como la cercanía de sus intereses económicos) será la funcional, no la estructural (por mucho que la estructura influye sobre la funcional).

Pero si adoptamos una definición funcional de clases sociales, ¿cabe siquiera hablar de explotación? ¿Cualquier ingreso recibido por cualquier persona implica que se le está remunerado plenamente por el valor añadido que ha generado? No, puesto que cabe entender la explotación como la capacidad de un individuo o de un grupo de individuos para establecer *precios no competitivos* sobre una modalidad de servicios productivos, ya sea a la hora de venderlos o a la hora de comprarlos. En el primer caso, al que llamaremos monopolio u oligopolio, los vendedores de un servicio productivo podrán establecer precios superiores al coste marginal de

producción de ese servicio y en el segundo caso, al que llamaremos monopsonio u oligopsonio, los compradores de un servicio productivo podrán establecer precios inferiores a la productividad marginal de ese servicio.

La teoría de la explotación de Marx puede, de hecho, reformularse en

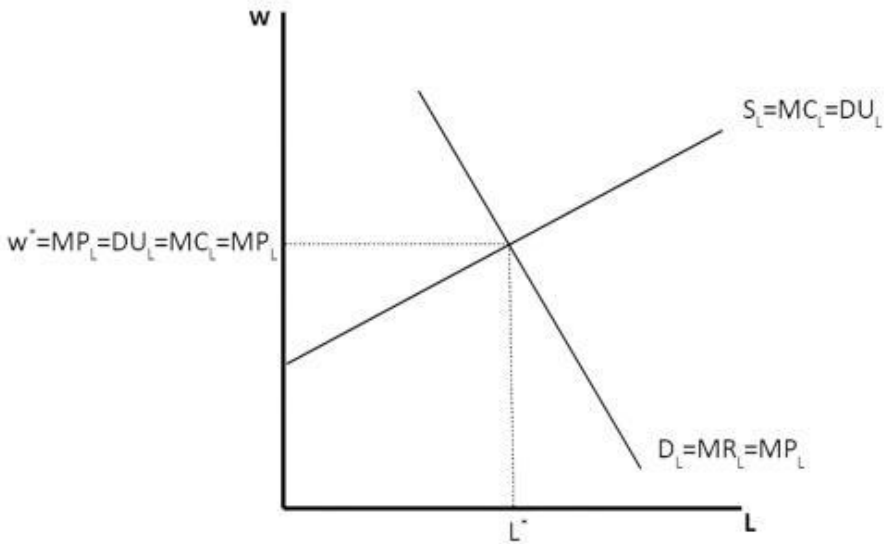
esos términos: la clase capitalista posee el monopolio de los medios de producción, es decir, el monopsonio de la demanda de fuerza de trabajo y, precisamente por ello, puede abonar un precio por los servicios laborales que es inferior a su productividad marginal: es decir, los capitalistas pueden parasitar a los trabajadores por la estructura de la distribución de los medios de producción les permite pagarles menos de lo que producen (Roemer 1985). Así es, de hecho, cómo optó por redefinir «explotación» la economista postkeynesiana Joan Robinson ([1933] 1969, 282-283).

En particular, en un mercado laboral competitivo, la demanda de fuerza de trabajo por parte de los capitalistas (DL) —que depende del ingreso marginal que obtiene el capitalista al contratar a un trabajador (MRL) y que a su vez depende de la productividad marginal de la fuerza de trabajo (MPL)—

se iguala con la oferta de fuerza de trabajo (SL), la cual constituye el coste marginal para el capitalista de contratar un nuevo trabajador (MCL) el cual a su vez depende del salario que exija cada trabajador para compensarle la desutilidad que sufre de trabajar (DUL): en equilibrio, el salario (w) coincidirá con la productividad marginal de la fuerza de trabajo y con la desutilidad marginal del trabajo. Si el salario estuviera por debajo de la productividad marginal ($w < MPL$),

algunos capitalistas aumentarían sus compras de fuerza de trabajo y por tanto los salarios aumentarían; si se ubicara por encima de la productividad marginal (w > MPL), la fuerza de trabajo menos productiva en el margen dejaría de ser demandada y los salarios bajarían; si el salario estuviera por debajo de la desutilidad de trabajar (w < DUL) la oferta de fuerza de trabajo se reduciría y los salarios subirían; y si se ubicara por encima (w > DUL), la oferta de trabajo se incrementaría y los salarios se reducirían.

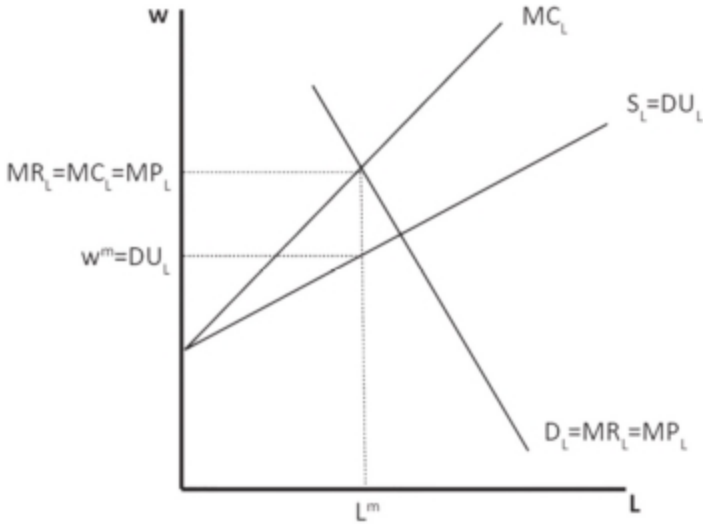
Gráfico 5.10



Sin embargo, en un mercado laboral monopsónico, el coste marginal de

adquirir fuerza de trabajo no coincide con la oferta (determinada por la desutilidad del trabajo), puesto que, cuando el capitalista adquiere una unidad adicional de fuerza de trabajo, el salario se incrementa no sólo para esa unidad adicional, sino para todas las otras unidades que el capitalista ya estaba adquiriendo. O dicho de otro modo, reduciendo las compras de fuerza de trabajo, el capitalista monopsonista puede reducir el salario de mercado (cosa que no puede hacer cuando compite con otros capitalistas, quienes aumentarían su demanda de fuerza de trabajo si él la reduce). En ese caso, la productividad marginal de la fuerza de trabajo sí puede ubicarse por encima del salario (MPL > wm) y la diferencia entre ambas magnitudes cabría conceptualizarla como la parte del valor añadido generada por el trabajador que afluye al capitalista, es decir, como explotación.

Gráfico 5.11



Démonos cuenta que esta forma de reconceptualizar la explotación del

trabajo mantiene muy importantes diferencias con la teoría marxista de la explotación. En primer lugar, esta nueva forma de conceptualizar la explotación no parte de la teoría del valor trabajo sino de la teoría del valor subjetivo; segundo, y vinculado con lo anterior, no presupone que todo el valor añadido deba afluir al trabajador ni, por tanto, define ausencia de explotación como una situación en que la ganancia agregada de los capitalistas sea igual a cero, sino como la diferencia entre el valor añadido atribuible al trabajador (que no es la totalidad del mismo) y su salario; tercero, presupone un mercado capitalista no competitivo, cuando la teoría del valor de Marx presupone un mercado competitivo; cuarto, la definición de «asalariado» o «capitalista» no depende del control de los medios de producción sino de las funciones que se desempeñen (el asalariado explotado podría ser una persona con muchos medios de producción y el capitalista explotador podría ser un directivo con una pequeña participación en los beneficios de la empresa); quinto, la capacidad de explotación no deriva de una posición estructural de control de los medios de producción, sino del poder de mercado sobre la demanda de un servicio productivo (en este caso, la fuerza de trabajo): si, por ejemplo, sólo los propietarios de los medios de producción desempeñan funciones de capitalista pero la propiedad privada de esos medios de producción estuviese descentralizada entre muchos capitalistas, la competencia entre ellos podría impedir la explotación

(salarios iguales a productividad marginal del trabajo) y, a su vez, si los trabajadores conformaran un monopolio mediante su asociación sindical,

también conseguirían elevar sus salarios por encima de su desutilidad marginal de trabajar, de modo que cabría decir que están «explotando» a los capitalistas puesto que retienen la oferta de la mercancía «fuerza de trabajo»

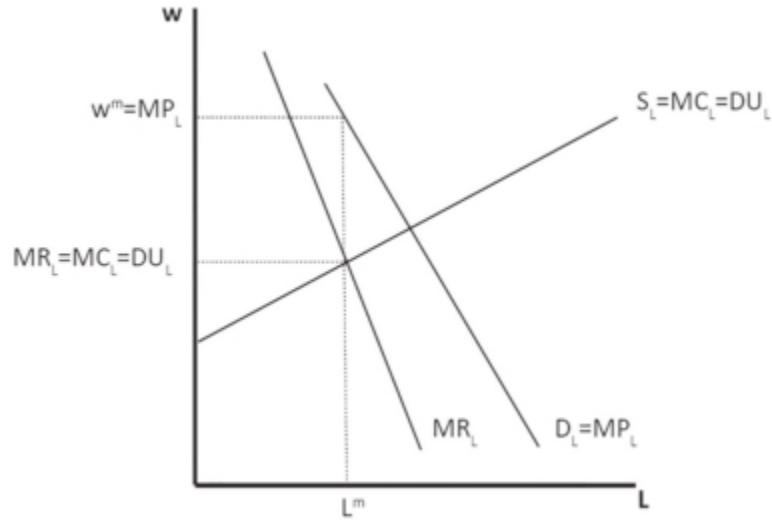
para venderla más cara que la desutilidad que sufren por trabajar, es decir, que wm > DUL.

Sexto, monopolios y monopsonios pueden aparecer en cualquier

mercancía, no sólo en la mercancía «fuerza de trabajo», de modo que la explotación por poder de mercado podría ser ejercida en cualquier mercado (incluido el de bienes de consumo), siempre que una mercancía se venda por encima de su coste de oportunidad o se compre por debajo de su utilidad social. Al respecto, debemos recuperar aquí el concepto de precio de monopolio (aunque también podría ser precio de monopsonio) al que sí llega Marx: un precio que depende únicamente «el deseo y de la capacidad del comprador para pagar» (C3, 46, 910). El precio de esa mercancía se ubica por encima de su coste de producción precisamente porque el monopolista puede restringir su oferta, elevando su precio hasta la utilidad marginal de consumidores con una mayor predisposición al pago: esa diferencia, a la que Marx denominó renta del suelo (renta de monopolio), es equivalente al exceso de salario que obtienen los trabajadores sindicados (su salario supera la desutilidad de trabajar, esto es, el coste de oportunidad de «producir»

nuevas unidades de fuerza de trabajo) o, en el caso de un mercado monopsonista, el equivalente a la «plusvalía por explotación» que obtienen los capitalistas (la productividad marginal del trabajo supera el salario que abonan).

Gráfico 5.12



Y séptimo, incluso los monopsonios y los monopolios laborales ni siquiera tienen por qué constituirse en el conjunto de la economía, es decir, pueden ser de tipo local o sectorial. Imaginemos que la práctica totalidad de los obreros se hallan en un mercado competitivo (nadie ejerce poder de mercado), pero que una fracción de los mismos, por ejemplo los médicos, han logrado crear un mercado laboral monopolístico (u oligopsonístico) restringiendo el número de personas que pueden ofrecer servicios laborales de medicina (verbigracia, mediante un sistema de licencias médicas). En tal caso, el poder de mercado no sería ejercido por el conjunto de la clase trabajadora, sino por una parte de la misma organizada alrededor de su sector profesional y, además, no habría correspondencia entre clase social e intereses de los miembros de la clase social: todos los trabajadores distintos de los médicos (y acaso también los trabajadores que sean sus amigos y familiares) podrían tener interés en romper el monopolio laboral de los médicos para, por un lado, ser ellos mismos capaces de entrar a competir en ese sector (ofrecer servicios médicos) y, por otro, para que aumente la oferta de servicios de medicina y salgan ganando como consumidores de los mismos.

Por tanto, una misma estructura de derecho de propiedad sobre los medios de producción puede ser compatible con distintas estructuras de poder de mercado y distintas estructuras de propiedad sobre los medios de producción pueden ser compatibles con una misma estructura de poder de mercado. Por ejemplo, si los medios de producción se hallan en manos de diversas personas que desempeñan funciones sociales de capitalista, éstos

puede que compitan entre sí para adquirir fuerza de trabajo (de modo que no habría un monopsonio laboral) o puede que se cartelicen formando un monopsonio laboral (misma estructura de derecho de propiedad sobre los medios de producción y distintas estructuras de poder de mercado); un monopsonio laboral puede darse porque todos los medios de producción se hallan bajo las manos de una misma persona o porque, hallándose en manos de muy distintos capitalistas, éstos se cartelizan para restringir su demanda de fuerza de trabajo (distintas estructuras de propiedad con una misma estructura de poder de mercado); un monopolio laboral puede darse porque sólo haya un trabajador con capacidad de ofertar fuerza de trabajo o porque los diversos trabajadores se asocien para restringir su oferta de fuerza de trabajo (y estas asociaciones sindicales pueden darse dentro de muy distintas estructuras de propiedad sobre los medios de producción). Asimismo, el monopolio de la sal o de los microchips puede emerger tanto si los medios de producción pertenecen a los trabajadores como si pertenecen a los capitalistas. No hay correspondencia necesaria entre estructura de medios de producción y estructura de poder de mercado y la que en todo caso determina las relaciones de explotación es la segunda, no la primera.

En suma, los ingresos de los agentes económicos no guardan una relación unívoca con la estructura de derechos de propiedad sobre los medios de producción: ni la tipología de ingresos (salarios o distintas modalidades de rentas del capital), ni la cuantía de los mismos, ni el grado de explotación sobre ellos depende de un modo único de esa estructura de medios de producción. El tipo de ingresos depende de la función productiva que desempeñe cada agente económico; la cuantía del ingreso depende de su productividad marginal; y la existencia de explotación depende de cuánto se desvíe el ingreso de la productividad marginal debido a la presencia de poder de mercado. Dicho de otro modo, si una empresa posee el monopolio (o forma parte de un oligopolio) de microchips, podrá vender esa mercancía por encima de su coste de producción y logrará una «plusvalía» del tráfico mercantil que será distribuida en parte hacia sus obreros, ya sea en forma de rentas salariales o en forma de rentas del capital (si éstos desempeñas funciones empresariales expuestas a la incertidumbre del sector, por ejemplo); por el contrario, una asociación de consumidores, integrada por capitalistas y obreros, acaso constituya un monopsonio (o forme parte de un oligopsonio) de la demanda local sobre servicios de reparto a domicilio, lo que les permitiría comprar ese servicio a un precio inferior a su utilidad

marginal, logrando así una «plusvalía» a costa de reducir las rentas del capital que percibirían los obreros de esa industria (nuevamente, un

obrero que desempeñe funciones directivas y obtenga ingresos variables según resultados estaría desempeñando funciones capitalistas) o las rentas salariales que obtendrían los capitalistas del sector (si alguno de ellos, verbigracia, desempeña funciones contables dentro de la empresa y percibe un salario aislado de la incertidumbre).

5.5.4. Conclusión

La teoría de las clases sociales de Marx no consigue demostrar que exista una correspondencia rígida entre a) estructura de derechos de propiedad sobre los medios de producción, b) antagonismo entre propietarios y no propietarios, c) explotación de los no propietarios por parte de los propietarios y d) obtención de ingresos por plusvalía entre los propietarios.

La división social entre propietarios y no propietarios de los medios de producción no tiene por qué engendrar antagonismos entre ellos, tales potenciales antagonismos no tienen por qué sustanciarse en explotación y, por último, la explotación no tiene por qué ser unidireccional desde propietarios a no propietarios. Además, los ingresos de los agentes económicos dependen del tipo de función productiva que desempeñen dentro de la economía así como de la utilidad marginal de su contribución productiva (productividad marginal), lo cual no tiene por qué quedar determinado por la estructura de derechos de propiedad: ni siquiera la capacidad de explotación entre individuos está unívocamente determinada por la estructura de derechos de propiedad, sino por el poder de mercado.

Así pues, la distribución y la estructura de los ingresos sociales no guarda una relación única con la estructura de derechos de propiedad sobre los medios de producción.

En conclusión, aunque la masa de ganancia sea igual a la masa de plusvalía, ello no significa que el conjunto de capitalistas (definidos como propietarios de los medios de producción) exploten al conjunto de trabajadores (definidos como desposeídos forzados a vender su fuerza de trabajo). Esa igualdad puede camuflar explotaciones de capitalistas por parte de trabajadores, explotaciones de trabajadores por parte de trabajadores y explotaciones de capitalistas por parte de capitalistas: y explotaciones que ni siquiera tienen por qué canalizarse a través de la compraventa de fuerza de

trabajo (sino, por ejemplo, a través del reparto del ingreso neto dentro de una cooperativa que no guarde relación con la contribución laboral de cada cooperativista). Es decir, que la proposición t es falsa y, por tanto, la teoría de la explotación de Marx tampoco rige entre clases sociales dentro de un mercado capitalista competitivo.

Antes de concluir, empero, conviene efectuar un último comentario sobre la teoría de clases de Marx. Las críticas que hemos efectuado en las páginas anteriores son críticas dirigidas contra el concepto de «clase en sí», es decir, contra el concepto de clase materialmente

determinada por la posición estructural de los individuos respecto a los medios de producción.

Pero, a este respecto, recordemos que Marx distinguió entre «clase en sí» y

«clase para sí» para diferenciar una unidad objetiva de intereses de una unidad consciente de intereses. Todos los obreros poseen los mismos intereses frente a la clase capitalista, sean ellos conscientes o no lo sean: pero para que la «clase en sí» se organice como fuerza social frente a la clase capitalista, esto es, para que devenga «clase para sí» es necesario que adquiera conciencia de cuáles son sus intereses y su posición hostil frente a los capitalistas (Bukharin [1921] 2021, 346). De hecho, parte de la filosofía práctica que pergeña Marx tiene como objetivo, precisamente, ése: despertar la conciencia de clase entre el proletariado para posibilitar la organización del movimiento obrero frente a la clase capitalista.

Sin embargo, si, como acabamos de demostrar, no existe una «clase en

sí» determinada objetivamente por su posición estructural respecto a los medios de producción, entonces tampoco existirá una «clase para sí»

(definida objetivamente según ese parámetro) cuya conciencia esté pendiente de ser despertada y el intento de *crear* esa conciencia sería, más bien, un intento de generar una falsa conciencia entre una parte de la población (quienes perciben rentas salariales pero no rentas del capital) para abocarlos a entablar relaciones antagónicas con otra parte de la sociedad (quienes perciben rentas del capital). Sería, pues, un intento de manipular a sectores enteros de la población partiendo no de un correcto entendimiento de la realidad económica subyacente sino de una deficiente o incompleta comprensión de la misma:38 y, en la medida en que esa manipulación de la conciencia de esas secciones de la sociedad resulte exitosa, la fuerza social organizada sobre una mala comprensión de la realidad podrá transformar esa misma realidad erróneamente comprendida en una dirección disfuncional (y, por tanto, alienante).

Usemos un ejemplo para ilustrar este punto. De acuerdo con Marx, no existe un antagonismo económico objetivo entre funcionarios y no funcionarios, de ahí que no quepa categorizar a estos dos grupos como clases sociales. No obstante, desde un punto de vista liberal, cabría argumentar que los funcionarios y los no funcionarios se hallan en una relación contradictoria: los funcionarios obtienen sus ingresos netos de

los impuestos que abonan coactivamente los no funcionarios, de modo que puede existir un antagonismo tanto en el control del proceso de producción (los funcionarios desarrollan actividades que el resto de la población no tiene por qué desear pero que son sufragadas obligatoriamente con sus impuestos) cuanto en el reparto del excedente productivo antes de impuestos (si los sueldos de los funcionarios bajan, los impuestos que recaen sobre el resto de la población serían menores y, por tanto, sus ingresos mayores; y viceversa, si los sueldos de los funcionarios suben, los ingresos del resto de la población bajan). Por consiguiente, algún pensador, con acierto o sin él, podría postular que las auténticas clases sociales dentro de una economía son los «perceptores netos de impuestos» y los «contribuyentes netos de impuestos» (Calhoun [1849]

2018, 107-115; Hoppe 1990), que los «perceptores netos de impuestos»

explotan a los «contribuyentes netos de impuestos» y que los segundos están llamados a luchar y rebelarse contra los primeros. El pensador y activista que tratara de difundir estas ideas, ¿estaría despertando la conciencia de los contribuyentes para emanciparse de los *estatólatras opresores* o estaría, en cambio, manipulándolos envenenando su relación con los *servidores públicos*? La base material para diagnosticar un antagonismo objetivo existe en este caso, pero que realmente estemos o no estemos ante un antagonismo de clase dependerá en buena medida de la percepción y de las preferencias que funcionarios y contribuyentes tengan respecto a la legitimidad y conveniencia de su relación: una percepción y unas preferencias que podrían verse alteradas por el propio discurso contrario a la existencia de impuestos o de funcionarios. Habrá, en suma, una potencialidad de «clase en sí»

(contribuyentes versus funcionarios) que sólo se articulará como «clase para sí» a través de la reforma de la conciencia (si los contribuyentes se perciben a sí mismos como clase explotada): pero esa reforma de la conciencia puede ser una reforma ejecutada sobre una deficiente comprensión de la realidad.

Por consiguiente, la duda es razonable: ¿el antagonismo entre la clase capitalista y la clase trabajadora (definidas ambas según su posición estructural respecto a los medios de producción) es un antagonismo objetivo

y consustancial al orden social o es, en cambio, un antagonismo manufacturado por la propaganda marxista que transmite el falso mensaje de que la riqueza de los capitalistas procede de haber robado

parte de su tiempo vital a los trabajadores (Mosca [1896] 1939, 479-480)? Por ejemplo, Marx era muy consciente de la importancia de su actividad de agitación y propaganda para «envenenar» a la clase trabajadora en contra de la clase capitalista:

Siempre que tengamos la ocasión, debemos provocar un estado social de desintegración y confusión […]. Es aconsejable que envenenemos [a la opinión pública] allí donde sea posible. Si tuviéramos que limitarnos a escribir en periódicos que comparten nuestro punto de vista *por entero*, pospondríamos nuestra actividad en prensa de manera indefinida. ¿Supondría ello que deberíamos permitir que la llamada «opinión pública» no tuviera acceso a otro material que el material contrarrevolucionario que se les transmite?

(Marx [1859] 1983, 409) [subrayado añadido].

Por supuesto, ese *envenenamiento* de la opinión pública era una forma, a juicio de Marx, de despertar la conciencia de la clase trabajadora y transparentar la explotación a la que estaba sometida: era la forma de que la objetiva «clase en sí» se constituyera en una «clase para sí». Pero si la doctrina de la explotación es falsa (como hemos intentado demostrar que lo es en el capítulo 3 de este segundo tomo) y la teoría de las clases sociales también lo es (como hemos tratado de probar en este epígrafe 5.5), ¿acaso esa propaganda *envenenadora*, en la medida en que fuera suficientemente persuasiva, no estaría engendrando por sí sola una conciencia de clases impostada y un antagonismo igualmente artificial entre esas clases sociales que podría provocar conflictos, enfrentamientos y desórdenes sociales? En tal caso, no sólo la teoría de las clases sociales de Marx resultaría enormemente cuestionable sino que, como expondremos en el capítulo 7 de este segundo tomo, también lo serían aquellas versiones más deterministas del materialismo histórico que atribuyen una nula influencia a las ideas en el movimiento de la historia.

5.6. Ni la teoría del valor trabajo ni la teoría de la explotación

determinan las relaciones de producción y las relaciones de distribución entre clases sociales dentro del capitalismo (¬ *u*)

Una vez que hemos rechazado todas las proposiciones que componen el antecedente, entonces por necesidad el consecuente también tendrá que ser

falso porque, como ya explicamos al principio de este capítulo, el antecedente constituye una condición suficiente *y necesaria* para

afirmar el consecuente: $p \wedge q \wedge r \wedge s \wedge t \leftrightarrow u$. O dicho de otro modo, es suficiente con negar alguna de las proposiciones del antecedente para poder negar el consecuente: $\neg p \vee \neg q \vee \neg r \vee \neg s \vee \neg t \rightarrow \neg u$.

Repasémoslo resumidamente:

• **Si la teoría del valor trabajo es falsa, entonces la teoría del valor trabajo no puede explicar las relaciones de producción y de distribución entre clases sociales dentro del capitalismo ($\neg p \rightarrow \neg u$):** En la medida en que el contenido de la teoría del valor trabajo sea falso, no podrá expresarse a través de los precios de producción.

• **Si la teoría de la explotación es falsa, entonces la teoría de la explotación no puede explicar las relaciones de producción y de distribución entre clases sociales dentro del capitalismo ($\neg q \rightarrow \neg u$):** En la medida en que el contenido de la teoría de la explotación sea falso, entonces no podrá expresarse a través de los ingresos distribuidos a las distintas clases sociales.

• **Si el precio de producción de cada mercancía no está determinado**

exclusivamente por factores reducibles a tiempo de trabajo

socialmente necesario, entonces la teoría del valor trabajo no puede explicar las relaciones de producción y de distribución entre las clases sociales dentro del capitalismo ($\neg r \rightarrow \neg u$): En la medida en que el precio de producción de las mercancías esté determinado por otros factores que no sean reducibles a tiempo de trabajo socialmente necesario, entonces la teoría del valor no se estará expresando a través de los precios de producción.

• **Si la suma de todos los valores no es igual a la suma de todos los precios de producción o si la masa de plusvalía no es igual a la masa de ganancia, entonces o bien la teoría del valor trabajo o bien la teoría de la explotación no podrán explicar las relaciones de producción y de distribución entre clases sociales dentro del capitalismo ($\neg s \rightarrow \neg u$):** En la medida en que la masa de valores no sea igual a la masa de precios de producción, entonces los precios de producción no podrán ser únicamente una expresión de la masa de valores; en la medida en que la masa de plusvalía no sea igual a la masa de ganancia, entonces la masa de ganancia de los capitalistas no podrá ser únicamente un reparto de la plusvalía agregada.

• **Si las relaciones entre clases no tienen por qué estar basadas en la explotación y la explotación puede emerger dentro de una**

misma clase social, entonces la teoría de la explotación no podrá explicar las relaciones de producción y de distribución entre clases sociales dentro del capitalismo (¬t → ¬u): En la medida en que los ingresos se distribuyan entre lo que Marx denomina «clases sociales» (definidas según la posición de cada individuo dentro de la estructura de propiedad sobre los medios de producción) sin que medie explotación y

en la medida en que la distribución de ingresos dentro de una clase social sí pueda estar basada en la explotación, entonces la teoría de la explotación —que presupone que sólo los capitalistas pueden explotar a los trabajadores y que los capitalistas sólo pueden explotar a los trabajadores— no tendrá por qué expresarse a través de los ingresos distribuidos a las distintas clases sociales.

Por consiguiente, la proposición u es falsa. Aun cuando cupiera pensar que, en contra de lo que hemos mostrado en los capítulos 1 y 3, la teoría del valor trabajo y la teoría de la explotación fueran ciertas, la dinámica de los mercados capitalistas (donde los precios de equilibrio se ven inevitablemente influidos por consideraciones subjetivistas y donde las clases pueden interactuar entre ellas y dentro de ellas de maneras distintas a cómo de manera simplista presupone la teoría de la explotación) invalidaría igualmente que la teoría del valor trabajo y la teoría de la explotación se expresen en equilibrio con la forma de precios de producción y de ingresos de clase dentro del mercado capitalista. Y dado que son los precios de producción y los ingresos de clase los que determinan las relaciones de producción y distribución dentro del capitalismo, si la teoría del valor trabajo y la teoría de la explotación no ejercieran su influencia a través de ellos, no influirían (o al menos no en exclusiva) sobre la dinámica del sistema capitalista. Pero es que, además y como ya hemos intentado mostrar, ambas teorías son incorrectas.

5.7. Conclusión: los precios de equilibrio son la expresión monetaria de la utilidad marginal

Marx acierta al reconocer que, si las mercancías se intercambian como productos del capital, entonces la tasa de ganancia de todas ellas tenderá a

igualarse (Reisman 1998, 172-174). Siendo así, las mercancías no podrán intercambiarse según sus valores, sino que deberán hacerlo a unos precios (precios de producción) que garanticen la igualación de la tasa general de ganancia entre todas las industrias. A su vez, Marx también acierta al reconocer que esos precios servirán para generar

distintos tipos de ingresos según cuál sea la posición de cada individuo dentro del proceso de producción. Pero todas las restantes ideas de Marx respecto a los precios de producción y a la distribución de ingresos entre clases sociales son equivocadas.

Primero, la igualación de la tasa de ganancia entre mercancías tiene lugar tomando en consideración el plazo y el riesgo *subjetivamente percibidos* en la producción de cada tipo de mercancía. Segundo, la igualación tiene lugar a través de los cambios en la utilidad marginal del número de mercancías fabricadas: si una mercancía proporciona una tasa de ganancia muy superior a la promedio (ajustada por tiempo y riesgo), su producción atraerá capitales, lo que aumentará su oferta y, por tanto, harán reducir su utilidad marginal (y su precio) hasta que su tasa de ganancia se iguale al promedio; si una mercancía proporciona una tasa de ganancia muy inferior al promedio, su producción repelerá capitales, lo que disminuirá su oferta y, por tanto, hará incrementar su utilidad marginal (y su precio) hasta que su tasa de ganancia se iguale al promedio. Y tercero, la distribución de ingresos a través de los precios de producción se efectúa según la posición de un individuo dentro del proceso de productivo y su poder de mercado, pero en función de su posición *funcional* no de su posición *estructural*: lo relevante para determinar el ingreso es el tipo de función económica que cada persona realice al margen de cuál sea su relación de control con los medios de producción (un capitalista que trabaje sin exponerse a la incertidumbre económica percibirá salarios y un obrero que desempeñe funciones de financiación o asunción de la incertidumbre económica de un sector percibirá rentas del capital). No es que la posición estructural no pueda influir sobre la posición funcional, pero no existe una equivalencia unívoca exacta entre ellas y, sobre todo, la posición funcional puede terminar alterando la posición estructural (un obrero puede capitalizarse ahorrando e invirtiendo parte de sus ingresos).

En definitiva, los precios de equilibrio y los ingresos de equilibrio no convalidan la teoría del valor trabajo ni la teoría de la explotación: no es algo sorprendente porque ya mostramos que ambas teorías son erróneas. Pero

cuando supuestamente tratan de emerger a la superficie del sistema capitalista a través de sus específicas formas de apariencia, la realidad económica las vuelve a invalidar.

6

Crítica a la teoría de las crisis económicas

En Marx existen dos teorías sobre las crisis económicas —la teoría sobre la crisis sistémica y la teoría sobre las crisis cíclicas— pero ambas derivan de su ley de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia o están vinculadas con ellas. En el primer caso, la reducción de la tasa general de ganancia terminará impidiendo que el capitalismo siga funcionando porque el capital, con una tasa general de ganancia nula o casi nula, dejará de poder revalorizarse y por tanto de acumularse; en el segundo caso, la reducción de la tasa general de ganancia desata o acentúa otras contradicciones inherentes al capitalismo (como la contradicción entre salario y plusvalía o la contradicción entre trabajo privado y trabajo social) provocando con ello interrupciones transitorias en la acumulación y circulación del capital. Al respecto, el argumento de Marx sobre las crisis económicas puede dividirse en dos silogismos.

En primer lugar, y con respecto a la crisis sistémica del capitalismo, $p \wedge q \rightarrow r$:

Si

(p) Existe una relación inversa entre la composición orgánica del capital y la tasa de ganancia.

(q) Las contradicciones internas del capitalismo hacen imposible contrarrestar a largo plazo esa tendencia.

entonces

(r) El capitalismo se halla inexorablemente abocado a colapsar en el largo plazo.

En segundo lugar, el argumento de Marx con respecto a las crisis económicas cíclicas del capitalismo podría resumirse con el siguiente silogismo $p \wedge s \rightarrow t$:

Si

(p) Existe necesariamente una relación inversa entre la composición orgánica del capital y la tasa de ganancia.

(s) Esa tendencia exacerba a corto plazo las contradicciones internas del capitalismo generadoras de crisis.

entonces

(t) El capitalismo se halla inexorablemente abocado a experimentar recurrentemente crisis cíclicas.

Ambas teorías de las crisis económicas comparten una premisa común

sobre la relación inversa entre la tasa general de ganancia y la composición orgánica del capital (p) y ambas se apoyan, a su vez, sobre una premisa adicional similar: las contradicciones internas del capitalismo en el largo (q) y el corto plazo (s). En el fondo, la contradicción esencial del capitalismo es la misma pero se expresa de formas diversas: la contradicción fundacional del capitalismo se halla en la misma mercancía, a saber, la contradicción entre valor y valor de uso. Precisamente porque el capitalismo produce valores de uso con el objetivo de convertirlos en valores que se autorrevalorizan, la tendencia de la tasa general de ganancia a descender no puede ser contrarrestada (puesto que la acumulación de capital hace descender el peso relativo del trabajo vivo en la composición orgánica del capital y, en consecuencia, también el peso de la plusvalía extraída a ese trabajo vivo). Asimismo, precisamente porque la forma de autorrevalorizar el valor de las mercancías es explotando la fuerza de trabajo, la plusvalía tiende a incrementarse a costa del salario, de modo que el capital le distribuye al trabajador una porción decreciente de la producción agregada y eso dificulta la realización del propio capital cuando la tasa general de ganancia desciende. Y, por último, precisamente porque las mercancías son valores de uso sociales pero que se producen como valores de manera descentralizada (como mercancías), dentro del capitalismo reina la anarquía productiva que impide una eficiente coordinación y recoordinación ante cualquier fenómeno exógeno o endógeno que haga descender la tasa general de ganancia.

En ambos silogismos, el antecedente es condición suficiente pero no condición necesaria para el consecuente. Es decir, que demostrando la invalidez del antecedente no estaremos negando que el capitalismo pueda estar abocado al colapso o que pueda experimentar crisis cíclicas, sino simplemente que ni lo uno ni lo otro sucederán por las razones que aduce Marx. Por tanto, Marx carecería de una teoría válida de las fluctuaciones económicas.

Vamos a comenzar analizando la proposición p para posteriormente hacer lo propio con la proposición q y la proposición s.

$$P' = \frac{S}{C+V} = \frac{P}{C+V}$$

$$P' = \frac{\frac{S}{V}}{1 + \frac{C}{V}}$$

$$P' = \frac{P}{K + w * A_L * L} = \frac{S}{C_a + V_a}$$

6.1. No existe necesariamente una relación inversa entre la composición orgánica del capital y la tasa de ganancia (¬ *p*)

Si definimos la tasa general de ganancia (P') como la relación entre la masa agregada de plusvalía (S) o la masa agregada de ganancia (P) y la suma del capital constante adelantado (c) y del capital variable adelantado (V) en el conjunto de la economía:

Obtendremos que p' decrecerá siempre que aumente la composición orgánica del capital (C/V) a mayor ritmo que la tasa de explotación (S/V): Ésta es la hipótesis fundamental de Marx: que conforme el capital se vaya acumulando en el capitalismo, es decir, que conforme la composición orgánica del capital aumente, la tasa general de ganancia tenderá a decrecer.

Dado que, en el resto de este epígrafe, vamos a examinar la ley de la

reducción tendencial de la tasa general de ganancia valiéndonos de las funciones de producción agregada propias de la ciencia económica convencional, conviene que reformulemos la expresión de la tasa general de ganancia con una notación más estándar: a saber, la tasa general de ganancia (p´) queda definida como la ratio entre la masa de ganancia agregada (P) y la suma del capital constante agregado (K) y del capital variable agregado (w *

L) adelantados durante el año (por simplicidad, suponemos que todo el capital constante es circulante y que su rotación, así como la del capital variable, coincide con el año):

Nótese, pues, que C = K y w * L = V (es decir, el salario promedio por hora trabajada, w, multiplicado por el número de horas trabajadas, L, nos

$$\frac{1}{K + w * A_L * L}$$

$$\frac{1}{K+w*A_L*L}$$

$$Y = \begin{cases} [\theta(A_k K)^{\rho} + (1-\theta)(A_L L)^{\rho}]^{\frac{\varepsilon}{\rho}} \text{ si } \rho \neq 0 \\ (A_K K)^{\theta\varepsilon}(A_L L)^{(1-\theta)\varepsilon} \text{ si } \rho = 0 \end{cases}$$

$$Y = [\theta(A_k K)^{\rho} + (1-\theta)(A_L L)^{\rho}]^{\frac{\varepsilon}{\rho}}$$

$$(A_K K)^{\theta\varepsilon}(A_L L)^{(1-\theta)\varepsilon}$$

$$\rho = \frac{\sigma-1}{\sigma}$$

proporciona la masa salarial o capital variable, V). Nótese también que el capital variable aparece modificado por AL: con AL queremos expresar el múltiplo de eficiencia del trabajo complejo sobre el trabajo simple, esto es, si entre las horas de trabajo totales (L) hay algunas horas de trabajo potenciado, esas horas aparecerán incrementadas por AL (si todas las horas de trabajo son simples, entonces AL = 1). Así pues, si los incrementos de P

no son mayores que los incrementos de

, P' se reducirá conforme se

acumule capital.

Ahora bien, para desentrañar bajo qué condiciones P puede aumentar más rápidamente que

, se hace necesario explicitar los determinantes

de P. En este sentido, P no es más que una fracción de la Renta Bruta o PIB

(Y), de modo que también debemos expresar formalmente la función de producción agregada bajo la que estudiaremos la determinación del PIB

(Layson 2015), a saber:

De entrada, si $\rho \neq 0$, la función de producción agregada será

. Y si $\rho = 0$, será

. ¿Y qué

significado tiene ρ? El parámetro ρ es igual a

donde σ es la

elasticidad de sustitución entre trabajo y capital constante de la que ya hemos hablado en el apartado 5.3.2 de este segundo tomo: si capital y trabajo (es decir, medios de producción y fuerza de trabajo, o trabajo objetivado y trabajo vivo) son factores complementarios (deben usarse conjuntamente para producir mercancías), entonces $\sigma < 1$ y, por tanto, $\rho < 0$; si ambos factores son sustitutivos (pueden usarse de manera alternativa para producir mercancías), entonces $\sigma > 1$ y, por tanto, $\rho > 0$. Si $\sigma = 1$ y, por tanto, $\rho = 0$, la elasticidad de sustitución será unitaria, de modo que los cambios en los precios del trabajo objetivado y del trabajo vivo inducen cambios idénticos en las proporciones en que son utilizados y, por tanto, la masa de plusvalía y la masa salarial permanecen constantes dentro del PIB (el salario relativo ni aumenta ni se reduce). En cuanto al resto de los parámetros de la

$$Y = K^{\theta} L^{(1-\theta)}$$

$$P' = \frac{P}{K + wL} = \frac{\theta Y}{K + wL}$$

expresión de la producción agregada: θ es la elasticidad del PIB ante el trabajo objetivado en presencia de economías constantes a escala, esto es, cuánto aumenta porcentualmente el PIB ante un determinado incremento porcentual del trabajo objetivado; a su vez, y para economías constantes a escala, (1 – θ) será la elasticidad del PIB ante el trabajo vivo en presencia de economías constantes a escala; ε es un parámetro que modifica θ y (1 – θ) para mantener las economías constantes a escala ($\varepsilon = 1$), para incrementarlas a economías crecientes a escala ($\varepsilon > 1$) o para reducirlas a economías decrecientes a escala ($\varepsilon < 1$). AL ya hemos dicho que se refiere a la eficiencia del factor trabajo, es decir, al múltiplo de productividad entre trabajo simple y trabajo complejo; y, por último, Ak se refiere al múltiplo de productividad de unos medios de producción frente a otros medios de producción que posean el mismo valor (recordemos que dos medios de producción pueden

tener el mismo valor de mercado pero distintos valores individuales, de modo que uno de ellos genere más valor que el otro a lo largo de su vida útil).

Pues bien, efectuadas estas aclaraciones preliminares, ya podemos reflexionar en qué contextos la composición orgánica del capital tenderá a aumentar sobreproporcionalmente a la masa agregada de ganancia y, por tanto, tenderá a reducir la tasa general de ganancia. A este respecto, vamos a distinguir cuatro escenarios según los valores que adopten los distintos parámetros que definen a la función agregada de producción:

Escenario 1: Ausencia de progreso técnico, economías de escala constantes y elasticidad de sustitución unitaria entre trabajo y capital En este primer escenario, la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital es igual a 1 ($\sigma = 1$ y, por tanto, $\rho = 0$), la eficiencia de cada factor productivo también es igual a 1 ($AL = 1$; $AK = 1$) y existen economías constantes a escala ($\varepsilon = 1$). Por tanto, la función agregada de producción queda reducida a:

A su vez, la tasa general de ganancia será:

K	L	Y	P	Masa salarial	P′
1	1	1	0,5	0,5	33,3 %
2	1	1,41	0,71	0,71	26,1 %
3	1	1,73	0,87	0,87	22,4 %
4	1	2	1	1	20,0 %
5	1	2,24	1,12	1,12	18,3 %
6	1	2,45	1,22	1,22	17,0 %
7	1	2,65	1,32	1,32	15,9 %
8	1	2,83	1,41	1,41	15,0 %
9	1	3	1,5	1,5	14,3 %
10	1	3,16	1,58	1,58	13,7 %

$P = \theta Y$ porque la productividad marginal de K (cuánto aumenta el

incrementando marginalmente el uso de trabajo objetivado, a saber, de los medios de producción) es θ, de modo que, en presencia de mercados competitivos, cada factor productivo se apropiará del porcentaje del PIB que haya contribuido a producir. En el caso de K, esa contribución es θY.

Así las cosas, un aumento del stock de capital constante tenderá a deprimir la tasa general de ganancia por la presencia de rendimientos decrecientes del factor capital ($\theta < 1$), esto es, $' < 0$. Si todo lo demás se mantiene constante salvo la cantidad de trabajo objetivado, la masa de ganancia aumentará menos de lo que lo haga la composición orgánica del capital y, por tanto, la tasa general de ganancia se reducirá. Éste sería el supuesto general que mejor encajaría con la ley marxista de la reducción tendencial de la tasa de ganancia.

Por ejemplo, si suponemos que $\theta = 0{,}5$, mantenemos fija la cantidad de

fuerza de trabajo (en una unidad) y vamos incrementando progresivamente la cantidad de capital constante, entonces la tasa general de ganancia va decreciendo porque la masa de plusvalía aumenta más lentamente que el capital total invertido (Tabla 6.1).

Tabla 6.1

$\frac{\partial P'}{\partial L}$

K	L	Y	P	Masa salarial	P´
1	1	1	0,5	0,5	33 %
2	2	2	1	0,5	33 %
3	3	3	1,5	0,5	33 %
4	4	4	2	0,5	33 %
5	5	5	2,5	0,5	33 %
6	6	6	3	0,5	33 %
7	7	7	3,5	0,5	33 %
8	8	8	4	0,5	33 %
9	9	9	4,5	0,5	33 %
10	10	10	5	0,5	33 %

Ahora bien, incluso en este supuesto, sería posible evitar la reducción de la tasa general de ganancia simplemente incrementando la fuerza de trabajo y, por tanto, neutralizando, a través de una mayor masa de plusvalía, el aumento de la composición orgánica del capital (también sería posible evitarlo reduciendo los salarios y, por tanto, incrementando la tasa de explotación, pero como estamos suponiendo que nos hallamos en mercados competitivos, esa opción queda descartada por hipótesis). En este sentido, el incremento de la fuerza de trabajo tiene una influencia positiva sobre la tasa general de ganancia:

> 0.

De esta manera, si ambos factores productivos crecen a la vez y en la

misma proporción (la composición orgánica del capital se mantiene constante), los rendimientos decrecientes del capital no llegarán a darse y, por tanto, la tasa de ganancia permanecerá constante (Tabla 6.2).

Tabla 6.2

K	L	Y	P	Masa salarial	P′
11	11	11	5,5	0,5	33 %
12	12	12	6	0,5	33 %
13	13	13	6,5	0,5	33 %
14	14	14	7	0,5	33 %
15	15	15	7,5	0,5	33 %

$$Y = K^{\theta\varepsilon}L^{(1-\theta)\varepsilon}, \text{siendo } \varepsilon > 1$$

$$\frac{1}{\theta}$$

$$\frac{1}{\theta}$$

$$\frac{\partial P'}{\partial K}$$

$$\frac{1}{\theta}$$

Escenario 2: Ausencia de progreso técnico, economías de escala crecientes y elasticidad de sustitución unitaria entre trabajo y capital En este segundo escenario, la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital es igual a 1 ($\sigma = 1$ y, por tanto, $\rho = 0$), la eficiencia de cada factor productivo también es igual a 1 ($AL = 1$; $AK = 1$) pero las economías a escala son crecientes ($\varepsilon > 1$). Por tanto, la función agregada de producción queda reducida a:

De modo que la tasa general de ganancia se incrementará ante aumentos de la composición orgánica del capital siempre que $\varepsilon >$ (si $\varepsilon <$, entonces la tasa general de ganancia se reducirá con el aumento de la composición orgánica), esto es,

> 0, si $\varepsilon >$. Por tanto, para valores lo

suficientemente elevados de ε, la tasa general de ganancia aumenta con el stock de capital constante aun manteniendo la cantidad de fuerza de trabajo no cambie. Por ejemplo, si suponemos que y que $\theta = 0{,}5$ y que $\varepsilon = 3$, entonces la tasa general de ganancia será

creciente con la concentración de capital aun manteniendo la fuerza de trabajo igual a la unidad (Tabla 6.3).

Tabla 6.3

K	L	Y	P	Masa salarial	P´
1	1	1	0,5	0,5	33,3 %
2	1	2,83	1,41	1,41	41,4 %
3	1	5,2	2,60	2,60	46,4 %
4	1	8	4,00	4,00	50,0 %
5	1	11,18	5,59	5,59	52,8 %
6	1	14,7	7,35	7,35	55,1 %
7	1	18,52	9,26	9,26	56,9 %
8	1	22,63	11,31	11,31	58,6 %
9	1	27	13,50	13,50	60,0 %
10	1	31,62	15,81	15,81	61,3 %

$$Y = (A_K K)^{\theta}(A_L L)^{(1-\theta)}, \text{siendo } A_k > 1, A_k > 1$$

Escenario 3: Progreso técnico positivo, economías de escala

constantes y elasticidad de sustitución unitaria entre trabajo y capital En este tercer escenario, la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital es igual a 1 ($\sigma = 1$ y, por tanto, $\rho = 0$), las economías son constantes a escala ($\varepsilon = 1$) pero la eficiencia de los factores productivos puede ser superior a 1 ($AL > 1$; $AK > 1$). Es decir, no todo el trabajo es trabajo simple y no todos los medios de producción son igual de productivos por hora de trabajo objetivado (hay medios de producción que, aun de manera temporal, poseen un valor individual inferior a su valor de mercado). Por tanto, la función agregada de producción queda reducida a:

En este supuesto, el efecto marginal de acumular nuevo capital constante será exactamente el mismo que en el escenario 1: dado un

nivel de eficiencia de trabajo y capital y dada una cantidad de fuerza de trabajo, un aumento del stock de capital constante se verá sometido a rendimientos decrecientes, los cuales reducirán la tasa general de ganancia. Sin embargo, en este escenario, la caída de la tasa general de ganancia podría verse

$$\frac{\partial P'}{\partial A_L}$$

$$\frac{\partial P'}{\partial A_K}$$

contrarrestada por una mejora tecnológica que incremente la eficiencia ya sea del trabajo, ya sea del capital.

Así, un aumento de la eficiencia del trabajo afectará positivamente a la tasa general de ganancia dado que un trabajador podrá producir más mercancías por hora de trabajo objetivado, de ahí que, aun cuando el trabajo objetivado aumente más rápido que el trabajo vivo, los rendimientos decrecientes del capital constante puedan no hacer su aparición siempre que en paralelo mejore la eficiencia de la fuerza de trabajo (esta mejoría de la eficiencia de la fuerza de trabajo evitaría, en realidad, que aumentara la composición orgánica del capital, puesto que a efectos prácticos aumentaría el capital variable adelantado, a saber, V):

$> 0.$

Por ejemplo, si la eficiencia del trabajo aumenta al mismo ritmo que la cantidad de trabajo objetivado, la tasa general de ganancia no se reducirá aun manteniendo constante la cantidad de trabajo vivo (Tabla 6.4).

Y lo mismo cabe decir con respecto a un aumento de la eficiencia del

capital constante: un incremento de la eficiencia de cada unidad de trabajo objetivado permitirá que una misma fuerza de trabajo de igual eficiencia produzca más mercancías a partir de una misma cantidad de trabajo objetivado (cuyo valor individual es inferior a su valor de mercado, de modo que transfiere más valor que el tiempo que individualmente cuesta fabricarlo). Por consiguiente, el aumento de la eficiencia del trabajo objetivado podría llegar a compensar sus rendimientos decrecientes, evitando que impactara negativamente sobre la tasa general de ganancia:

$> 0.$

Tabla 6.4

K	L	A_L	A_k	Y	P	Masa salarial	P´
1	1	1	1	1	0,5	0,5	33,3 %
2	1	2	1	2	1	1	33,3 %
3	1	3	1	3	1,5	1,5	33,3 %
4	1	4	1	4	2	2	33,3 %
5	1	5	1	5	2,5	2,5	33,3 %
6	1	6	1	6	3	3	33,3 %
7	1	7	1	7	3,5	3,5	33,3 %
8	1	8	1	8	4	4	33,3 %
9	1	9	1	9	4,5	4,5	33,3 %
10	1	10	1	10	5	5	33,3 %

K	L	A_L	A_k	Y	P	Masa salarial	P´
1	1	1	1	1	0,5	0,5	33,3 %
2	1	1	2	2	1	1	33,3 %
3	1	1	3	3	1,5	1,5	33,3 %
4	1	1	4	4	2	2	33,3 %
5	1	1	5	5	2,5	2,5	33,3 %

Por ejemplo, si la eficiencia del trabajo objetivado aumenta al mismo ritmo que la cantidad de trabajo objetivado, la tasa general de ganancia no descenderá aun manteniendo constante la cantidad de trabajo vivo (Tabla 6.5).

Tabla 6.5

K	L	A_L	A_k	Y	P	Masa salarial	P′
6	1	1	6	6	3	3	33,3 %
7	1	1	7	7	3,5	3,5	33,3 %
8	1	1	8	8	4	4	33,3 %
9	1	1	9	9	4,5	4,5	33,3 %
10	1	1	10	10	5	5	33,3 %

$$Y = [\theta(K)^{\rho} + (1-\theta)(L)^{\rho}]^{\frac{1}{\rho}}, \text{donde } \rho > 1$$

$$\frac{\partial P'}{\partial K}$$

$$Y = [0{,}5(K)^{1{,}1} + 0{,}5(L)^{1{,}1}]^{\frac{1}{1{,}1}}$$

Escenario 4: Ausencia de progreso técnico, economías de escala constantes y sustitutividad entre trabajo y capital

En el último escenario, la eficiencia de capital y trabajo es constante ($AL = 1$; $AK = 1$), las economías a escala también son constantes ($\varepsilon = 1$) pero los medios de producciónel capital constante y la fuerza de trabajo no son factores complementarios sino sustitutivos, esto es, factores que puedan usarse alternativamente para producir mercancías ($\sigma > 1$). Así, si $\rho > 1$, la función agregada de producción será:

Y la tasa general de ganancia se incrementará con la composición orgánica del capital, puesto que la acumulación de capital constante ejercerá una influencia positiva sobre la tasa general de ganancia:

> 0, si $\rho > 1$.

Y es que un incremento en la cantidad de medios de producción permitiría utilizarlos de manera más intensiva combinándolos con otros medios de producción sin que por ello aparezcan rendimientos decrecientes respecto a la fuerza de trabajo (puesto que ambos factores no tienen por qué usarse de manera complementaria). Por ejemplo, si $\theta = 0{,}5$ y $\rho = 1{,}1$, tendremos que:

. En tal caso, la tasa general de

ganancia evolucionará del siguiente modo conforme vayamos aumentando las unidades de trabajo objetivado (Tabla 6.6).

Tabla 6.6

K	L	Y	P	Masa salarial	P´
1	1	1,00	0,50	0,50	33,33 %
2	1	1,51	1,03	0,48	41,48 %
3	1	2,03	1,56	0,47	45,01 %
4	1	2,55	2,09	0,46	46,96 %
5	1	3,07	2,62	0,45	48,19 %
6	1	3,60	3,16	0,44	49,03 %
7	1	4,12	3,69	0,43	49,64 %
8	1	4,65	4,22	0,43	50,10 %
9	1	5,18	4,76	0,42	50,46 %
10	1	5,71	5,29	0,42	50,75 %
11	1	6,24	5,82	0,42	50,99 %
12	1	6,77	6,35	0,41	51,19 %
13	1	7,30	6,89	0,41	51,35 %
14	1	7,83	7,42	0,41	51,50 %
15	1	8,36	7,95	0,40	51,62 %

En definitiva, hay esencialmente cuatro vías (no incompatibles entre sí) que pueden evitar el descenso de la tasa general de ganancia conforme se acumula capital constante:

1. **Aumento proporcional de la cantidad de fuerza de trabajo:** Si el número de horas de trabajo vivo se incrementa de manera proporcional

al incremento del número de horas de trabajo objetivado, entonces no

tiene por qué ocurrir ninguna reducción de la tasa general de ganancia dado que el capital constante no llega a experimentar rendimientos decrecientes. Esta fuerza contrarrestante de la ley de la reducción tendencial de la tasa de ganancia conectaría con la observación de Marx de que una mayor explotación de los trabajadores (en forma de

extensión de la jornada laboral) y una mayor sobrepoblación relativa (en forma de aumento de la población) podrían compensar el declinar

de la tasa general de ganancia.

2. **Presencia de economías crecientes a escala en la acumulación de**

capital: Si la acumulación de capital constante permite incrementar sobreproporcionalmente la producción de mercancías, entonces no tiene

por qué desatarse la reducción de la tasa general de ganancia. En algunos contextos, es razonable pensar que esas economías crecientes de escala existen: por ejemplo, ante una ampliación del tamaño de mercado que permita, con una misma inversión de unos bienes de capital dados, atender la demanda de un mayor número de

consumidores (Krugman 1979); o cuando diversos bienes de capital heterogéneos se complementan entre sí y alguno de ellos sea indivisible (Lachmann [1956] 1978, 80), de modo que, durante un tiempo, pueden

seguir acumulándose bienes de capital de un mismo tipo sin necesidad

de volver a acumular bienes de capital del otro tipo complementario (una vez construida una carretera que conecta dos ciudades, es posible crear muchos nuevos automóviles sin necesidad de crear otra carretera; asimismo, una vez fabricada una central eléctrica, es posible constituir muchas nuevas empresas sin necesidad de instalar otra central eléctrica, etc.). Y aunque la evidencia parece apuntar a que, en el agregado de la economía, prevalecen economías constantes a escala, las diferencias entre industrias son muy notables: la industria de manufacturas duraderas tiende a exhibir economías crecientes a escala, mientras que la construcción de vivienda muestra economías decrecientes a escala (Basu y Fernald 1997; Gao y Kehrig 2017). Marx habría incluido esta

segunda fuerza contrarrestante dentro de la categoría de mayor explotación del trabajador: un incremento de la productividad del trabajo que no va aparejado a una reducción de la jornada laboral y que, en consecuencia, aumenta la plusvalía relativa.

3. **Progreso técnico que mejore la eficiencia de los medios de producción o de la fuerza de trabajo**: Las mejoras tecnológicas que o bien abaraten el valor individual (frente al valor de mercado) de

cada unidad de trabajo objetivado (*capital-augmenting technical progress*) o bien incrementan el trabajo potenciado (*labor-augmenting technical progress*) también serán formas de contrarrestar la caída de la tasa general de ganancia. De hecho, la mayor parte del crecimiento económico durante el último siglo puede explicarse como consecuencia

del progreso técnico que ha incrementado la productividad total de los factores (Gallardo-Albarrán e Inklaar 2021). Cabría vincular esta fuerza contrarrestante con dos tendencias que también detecta Marx: el abaratamiento del capital constante (lo que permite que una misma cantidad de capital dinerario movilice muchos más medios de

producción y genere mayor masa de plusvalía) y la mayor explotación de los trabajadores (si un trabajador, gracias a la mejor tecnología, se vuelve más productivo y no ve incrementar su salario, entonces el capitalista se apropia de una mayor plusvalía relativa).

4. **Alta sustitutividad entre trabajo y capital**: Si una hora de trabajo objetivado puede prestar —al menos— las mismas funciones

productivas que una hora de trabajo vivo con independencia de cuál sea su combinación, entonces será posible seguir acumulando capital constante sin que aparezcan sus rendimientos decrecientes frente al factor trabajo dado que, como decimos, cada hora de trabajo objetivado reemplazará productivamente a al menos una hora de trabajo vivo. En

general, ya expusimos que la evidencia actual ubica la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital por debajo de 1, de modo que ambos factores productivos serían complementarios y no sustitutivos. Sin embargo, la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital no es idéntica en todas las industrias y países y, además, parece que ha ido aumentando con el paso del tiempo (Knoblach y Stöckl 2020). La razón

es que la elasticidad de sustitución depende de la tecnología disponible (el descubrimiento de nuevas formas de combinar medios de

producción y fuerza de trabajo puede permitir un uso más intensivo del capital constante sin que aparezcan rendimientos decrecientes), de la inversión intersectorial (si se traslada capital constante desde sectores con baja elasticidad de sustitución a sectores con alta elasticidad, la elasticidad agregada se incrementa) y del marco

institucional (la mayor o menor flexibilidad regulatoria de los mercados puede posibilitar una mayor o menor sustitución de ambos factores). Por consiguiente, un aumento de la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital dentro de la economía puede ser otro factor que impida la aparición de rendimientos decrecientes del capital. Podríamos decir que Marx contempló esta posibilidad dentro de las categorías de mayor

explotación de los trabajadores (un uso más intensivo de la maquinaria eleva la productividad de los trabajadores ocupados y, por tanto, si no hay disminución de su jornada laboral, también incrementa la plusvalía relativa), reducción del capital constante (un uso más intensivo de la maquinaria permite reducir el consumo de capital constante por unidad

de producto) y de sobrepoblación relativa (la sustitución de los

trabajadores por la maquinaria aumenta el ejército industrial de reserva, lo que crea mayores masas de trabajadores explotables).

En definitiva, ¿existe una relación inversa entre la acumulación de capital constante y la tasa general de ganancia? La respuesta es que *depende* de las circunstancias en que se produzca la acumulación de capital constante: si se acumula capital constante sin un incremento de la disponibilidad de fuerza de trabajo, sin la existencia de rendimientos crecientes a escala en el capital constante, sin progreso técnico que mejore la eficiencia de los medios de producción o de la fuerza de trabajo o sin posible sustituibilidad entre trabajo objetivado y trabajo vivo, entonces sí. Más capital constante tenderá a aumentar la composición orgánica del capital reduciendo la tasa general de ganancia, esto es, aumentando infraproporcionalmente la masa de ganancia.

En caso contrario, si alguna de las condiciones anteriores no se da, entonces los rendimientos decrecientes del capital frente al trabajo no tendrían por qué hacer su aparición, ya sea porque la composición orgánica del capital no aumentaría o porque la masa agregada de ganancia aumentaría más que la composición orgánica del capital, de modo que la tasa general de ganancia no tendría por qué reducirse.

La proposición p es incorrecta en el sentido de que no existe necesariamente una relación negativa entre acumulación de capital y tasa general de ganancia, pero podría ser correcta si concurrieran otras condiciones como las ya mencionadas. De ahí que convenga examinar las otras dos premisas (q, s) sobre las que descansan los

razonamientos de Marx sobre las crisis económicas («el capitalismo se halla inexorablemente abocado a colapsar en el largo plazo» y «el capitalismo se halla inexorablemente abocado a experimentar crisis cíclicas en el corto plazo»).

6.2. El capitalismo puede contrarrestar a largo plazo la posible reducción de la tasa general de ganancia (¬ *q*)

En el apartado anterior hemos comprobado que no tiene por qué existir una relación inversa entre la composición orgánica del capital y la tasa general de ganancia: en esencia, porque bajo ciertos supuestos la masa agregada de ganancia puede crecer más rápido que el capital constante, es decir, que la tasa de explotación puede crecer más rápidamente que la composición orgánica del capital. Sin embargo, si las contradicciones internas del

capitalismo imposibilitaran a largo plazo que la masa agregada de ganancia creciera más rápidamente que el capital constante, entonces por necesidad la tasa de ganancia decrecería a largo plazo conforme se acumulara más capital constante. Pero ¿realmente es así? ¿El hecho de que el capital adquiera el trabajo vivo a su valor para apropiarse de la plusvalía y reinvertirla en una acumulación continuada de nuevos medios de producción termina

imponiendo la reducción de la tasa general de ganancia? Marx no aporta ningún argumento para que necesariamente en el muy largo plazo la tasa de explotación deba crecer más lentamente que la composición orgánica del capital: si, como él mismo reconoce, existen fuerzas contrarrestantes de la caída tendencial, *prima facie* no hay por qué suponer —a falta de argumentos adicionales que lo demuestren— que la tendencia de la tasa a caer será más poderosa que las fuerzas contrarrestantes. Tal como observan aguadamente Fernández Liria y Alegre Zahonero ([2010] 2019, 621):

No puede encontrarse en *El capital* más fundamento para considerar la *ley* a la caída de la tasa de ganancia y la *causa contrarrestante* al aumento de la tasa de explotación que para hacerlo a la inversa, a saber, considerar la *ley* la tendencia al aumento de la tasa de ganancia (provocada por la tendencia al aumento de la tasa de explotación) y la *causa contrarrestante* al aumento de la composición orgánica (provocada por la tendencia a la progresiva acumulación de capital).

Sin embargo, los problemas para la ley de la caída tendencial de la tasa general de ganancia son todavía más serios. No sólo se trata de

que no hay razón para presuponer que la composición orgánica del capital aumentará más rápidamente que la tasa de explotación, sino que hay motivos para pensar que *no* lo hará. O al menos no bajo el capitalismo tal como lo caracteriza Marx: como a continuación vamos a demostrar, si el capitalismo no engendra ninguna tendencia interna hacia el incremento de los salarios reales, es *imposible* que la tasa general de ganancia descienda a largo plazo por mucho que aumente la composición orgánica del capital.

A este respecto, y antes de empezar, recordemos que la teoría marxista no es necesariamente incompatible con incrementos a largo plazo del salario real: si el coste de reposición de la fuerza de trabajo aumenta mediante la lucha de clases, los salarios reales aumentarán. Pero la teoría marxista sí es incompatible con que la mera acumulación de capital y el mero desarrollo continuado de las fuerzas productivas eleven *endógenamente* los salarios reales. Por consiguiente, vamos a analizar qué ocurre con la tasa general de ganancia si la composición orgánica del capital se incrementa secularmente

$$p^0 = (1 + \pi^0)p^0\mathbf{A}^0$$

$$p^0 - (1 + \pi^0)p^0 m_i^1 \geq 0$$

al tiempo que el salario real se mantiene constante tras esa elevación en la composición orgánica del capital.

Denominemos A a la matriz de medios de producción necesarios para

fabricar mercancías, de manera que cada elemento aij de la matriz representará la cantidad de la mercancía i necesaria para producir una unidad de la mercancía j. Denominaremos asimismo l al vector fila de horas de trabajo socialmente necesarias lj para fabricar cada unidad de mercancía j. El vector columna b contendrá la cesta de bienes i, bi, que se percibe por hora trabajada en la producción de cada mercancía, tal como figuran en el vector fila l, es decir, el vector b contiene el salario real por hora. Si sumamos la matriz A con la matriz resultante del producto b * l, obtendremos la matriz ampliada A = A + b * l, donde cada elemento aij + bi lj especificará la cantidad de mercancías i que hay que transformar o entregar a los trabajadores para fabricar cada unidad de mercancía j. A su vez, el vector fila p contendrá el precio de cada unidad de mercancía j. Y finalmente, el escalar π0 será la tasa general de ganancia (Bowles 1981).

Siendo así, podemos expresar el vector de precios de producción p

como:

Supongamos ahora que algunos capitalistas deciden incrementar la cantidad de trabajo objetivado con relación al trabajo vivo para fabricar una determinada mercancía j. Este cambio de proporciones entre trabajo objetivado y trabajo vivo equivale a un cambio en la técnica productiva.

Podemos representarlo como la incorporación de una nueva fila en la matriz expandida **A** que refleje esas nuevas combinaciones entre medios de producción y fuerza de trabajo que conduzcan a la producción de un bien j: llamaremos a esa nueva fila m 1

i . La cuestión es: ¿bajo qué condiciones los

capitalistas introducirán esa nueva técnica productiva que economice el trabajo vivo? Pues siempre que sea provechoso introducirla en la estructura de precios existentes, es decir, siempre que haya beneficios por introducirla:

$$(P' = \frac{\frac{S}{V}}{1+\frac{C}{V}})$$

Pero si la nueva técnica productiva economiza el trabajo vivo de tal manera que los beneficios no son negativos para el capitalista que la adopta, entonces la generalización de esa nueva técnica productiva en el resto de la economía no podrá reducir la tasa general de ganancia *si el salario real se mantiene constante*. Es decir, que la tasa general de ganancia a la nueva estructura de precios de mercado $p1 = (1 + \pi 1)$ p1 A1 deberá ser al menos tan elevada como antes de la introducción de la tecnología: $\pi 1 \geq \pi 0$. Por supuesto, si el salario real no fuera constante, la nueva técnica productiva podría contribuir a incrementar los salarios nominales en mayor medida que los precios o a reducir los precios en mayor medida que los salarios nominales, de modo que la tasa general de ganancia sí podría caer: pero, con un salario real constante, *es imposible*.

Expresado de otro modo, y partiendo de la expresión marxista de la tasa general de ganancia

, los capitalistas sólo aumentarán la

composición orgánica del capital si la tasa de explotación (S/V) aumenta lo suficiente como para compensar el incremento de la composición orgánica del capital (C/V): y nótese que la tasa de

explotación puede aumentar porque se incremente la plusvalía relativa, esto es, porque los trabajadores reciben siempre la misma cesta de mercancías a pesar de que cada vez se requiera menos tiempo para producirlas y, por tanto, sus salarios nominales (w) bajen (y con ellos, el capital variable V).

Por ilustrarlo con el ejemplo de una economía monocultivo de trigo (inspirado en Kliman [2007], 120-121]): supongamos que 100 toneladas de trigo más 50 horas de trabajo se transforman en 150 toneladas de trigo.

Imaginemos adicionalmente que el capitalista remunera esas 50 horas de trabajo con 20 toneladas de trigo, esto es, en términos físicos convierte 120

toneladas de trigo en 150 toneladas de trigo, de modo que podríamos hablar de una tasa de rentabilidad física del 25 %. Denominemos a esta combinación «opción tecnológica 1» (Tabla 6.7).

Esa rentabilidad física del 25 % es fácilmente transformable en una rentabilidad en términos de horas trabajadas presuponiendo que la ratio entre la producción neta y las horas totales trabajadas nos proporciona el valor de cada tonelada de trigo. En nuestro ejemplo anterior, como podemos producir netamente 50 toneladas de trigo en 50 horas de trabajo, el valor por tonelada será de 1 hora de trabajo, de modo que el capital total sería igualmente de 120 horas de trabajo y la tasa de ganancia del 25 % (Tabla 6.8).

Opción	Medios de producción (mp) en toneladas de trigo	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en toneladas de trigo	Producción neta (pn) en toneladas de trigo pn = pt – mp	Salario en especie en toneladas de trigo (w)	Plusproducto en toneladas de trigo (sp) sp = pn – w	$\frac{mp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1	100	50	150	50	20	30	5	25 %

Opción	Valor de 1 tonelada de trigo en horas de trabajo	Medios de producción (mp) en horas	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en horas	Producción neta (pn) en horas pn = pt – mp	Salario en especie en horas (w)	Plusproducto en horas (sp) sp = pn – w	$\frac{mp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1	1	100	50	150	50	20	30	5	25 %

Opción	Medios de producción (mp) en toneladas de trigo	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en toneladas de trigo	Producción neta (pn) en toneladas de trigo pn = pt – mp	Salario en especie en toneladas de trigo (w)	Plusproducto en toneladas de trigo (sp) sp = pn – w	$\frac{mp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1	100	50	150	50	20	30	5	25 %
1'	110	55	165	55	22	33	5	25 %

Pues bien, cualquier acumulación de capital constante a esa misma

relación tecnológica deberá, al menos, mantener la tasa de ganancia del 25 %

dado que, en caso contrario, no será adoptada. Por ejemplo, haciendo uso de la misma tecnología, el capitalista podría aumentar la inversión en capital constante hasta 110 toneladas de trigo que, combinándolo con 55 horas de trabajo (remuneradas con 22 toneladas), arrojaría una producción total de 165 toneladas de trigo: es decir, estaría transformando 132 toneladas de trigo en 165 toneladas (rentabilidad física del 25 % y excedente productivo de 33

toneladas). Denominemos a esta otra combinación de factores, haciendo uso de la misma tecnología, opción tecnológica 1' (Tabla 6.9).

O expresado en horas trabajadas (Tabla 6.10):

Tabla 6.7

Tabla 6.8

Tabla 6.9

Tabla 6.10

Opción	Valor de 1 tonelada de trigo en horas de trabajo	Medios de producción (mp) en horas	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en horas	Producción neta (pn) en horas pn = pt - mp	Salario en especie en horas (w)	Plusproducto en horas (sp) sp = pn – w	$\frac{mp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1	1	100	50	150	50	20	30	5	25 %
1'	1	110	55	165	55	22	33	5	25 %

Por consiguiente, si el capitalista invierte 110 toneladas será complementándolo con 55 horas de trabajo (a cambio de 22 toneladas de trigo o menos) para obtener al menos un rendimiento físico del 25 % y un excedente productivo de al menos 33 toneladas (o 33 horas trabajadas): cualquier otra opción implicaría una regresión tecnológica (el uso de una tecnología menos eficiente que la existente). Verbigracia, el capitalista rechazaría invertir 110 toneladas transformadas por 50 horas de trabajo (20

toneladas de trigo) para producir 161 toneladas de trigo, porque el plusproducto del que se apropiaría sería de 31 toneladas (inferior a las 33

que lograría si empleara 55 horas de trabajo): llamemos a esta posibilidad

«opción tecnológica 2». En cambio, sí aceptaría invertir 110 toneladas transformadas por 50 horas de trabajo para producir 163 toneladas: en ese caso, el excedente productivo sería de 33 toneladas y la tasa de rentabilidad física sería del 25,3 %. Llamemos a esta última posibilidad, «opción tecnológica 3» (Tabla 6.11).

Idéntico resultado alcanzaremos si lo expresamos en horas trabajadas (Tabla 6.12):

Por tanto, el capitalista sólo aumentará el uso de trabajo objetivado en relación con el trabajo vivo en el caso de que la tasa general de ganancia sea igual o mayor que la existente: aceptaría la opción tecnológica 3 pero rechazaría la opción tecnológica 2.

La réplica que bosquejó Marx contra este argumento es que, cuanto mayor sea el tiempo de plustrabajo, menos crecerá la plusvalía ante un mismo incremento de la productividad del trabajo, es decir, ante un mismo incremento de la composición orgánica del capital. Siendo la plusvalía reducible a tiempo de plustrabajo como fracción de la jornada laboral, es evidente que, cuanto más elevada ya sea la plusvalía como porción de la jornada laboral, menos margen tendrá para seguir creciendo. De modo que, al final, «el límite absoluto de la jornada laboral promedio —que por naturaleza será inferior a 24 horas diarias— marca un límite absoluto a

Opción	Medios de producción (mp) en toneladas de trigo	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en toneladas de trigo	Producción neta (pn) en toneladas de trigo pn = pt – mp	Salario en especie en toneladas de trigo (w)	Plusproducto en toneladas de trigo (sp) sp = pn – w	$\frac{mp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1'	110	55	165	55	22	33	5	25 %
2	110	50	161	51	20	31	5,5	23,84 %
3	110	50	163	53	20	33	5,5	25,38 %

Opción	Valor de 1 tonelada de trigo en horas de trabajo	Medios de producción (mp) en horas	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en horas	Producción neta (pn) en horas pn = pt – mp	Salario en especie en horas (w)	Plusproducto en horas (sp) sp = pn – w	$\frac{mp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1'	1	110	55	165	55	22	33	5	25 %
2	0,98	107,84	50	157,84	50	19,6	30,39	5,5	23,84 %
3	0,943	103,77	50	153,77	50	18,86	31,13	5,5	25,38 %

cuánto es posible compensar una reducción del capital variable aumentando la tasa de plusvalía, o compensar la reducción del número de trabajadores explotados aumentando el grado de explotación de su fuerza de trabajo» (C1, 11, 419-420). Por mucho que crezca la composición orgánica del capital y aumente la productividad del trabajo, nunca será capaz de rebasar ese límite.

Tabla 6.11

Tabla 6.12

Sin embargo, este argumento de Marx está totalmente equivocado por

cuanto soslaya que la tasa de plusvalía (no la masa de plusvalía, sino la tasa de plusvalía) crece a un ritmo que se acerca asintóticamente al aumento de la productividad (y, por tanto, al de la composición orgánica del capital) o, alternativamente, que el incremento de la productividad, si bien ralentiza el crecimiento de la plusvalía absoluta (el numerador de la tasa de ganancia), también ralentiza en la misma medida el crecimiento del capital constante y del capital variable (el denominador de la tasa de ganancia). Cualquiera de ambas interpretaciones (que son equivalentes) nos conducen al mismo resultado: la tasa general de ganancia, dado un salario real constante, no decrecerá cualquiera que sea el grado de desarrollo del capitalismo y

cualquiera que sea el incremento de la productividad experimentado, ya sea porque ese aumento de la productividad reducirá el precio de los medios de subsistencia y, por tanto, el salario nominal (que no el salario real) de los trabajadores, aumentando consecuentemente la tasa de explotación más que la composición orgánica del capital, o ya sea porque el aumento de la productividad reducirá el precio de los medios de producción (el capital constante) y, por tanto, minorará la composición orgánica del capital (Elster 1986, 77). El economista marxista Paul Sweezy llegó a calificar de

«estúpido» este razonamiento de Marx:

El argumento es estúpido, incluso desde un punto de vista matemático. La cantidad de trabajo necesario puede reducirse a cero sin llegar a serlo jamás […], lo que significaría que tanto la tasa de plusvalía como la composición orgánica del capital […] podrían tender en ambos casos a infinito (Sweezy 1981, 51).

Ilustrémoslo con nuestro ejemplo anterior: imaginemos que los

capitalistas van reinvirtiendo parte de su plusproducto y que esa reinversión aumenta correspondientemente la productividad del trabajo, tal como aparece en la Tabla 6.13 (en términos físicos) y en la Tabla 6.14 (en horas de trabajo). El método de producción 4 tiene una composición orgánica del capital 10 veces superior al método 1, el método 5, 100 veces superior y el método 6, 100.000 veces superior. Es fácil observar que la tasa de ganancia se mantiene constante por

mucho que sigamos incrementando la

composición orgánica del capital y mantengamos la jornada laboral constante en 50 horas. En términos físicos, cada vez se producen más toneladas de trigo y la cantidad de ese trigo de la que se apropia el capitalista sigue siendo un 25 % del trigo total adelantado como capital constante más capital variable; en términos de horas trabajadas, aunque el incremento de la plusvalía sea prácticamente irrelevante (al pasar del método 5 al 6, multiplicando por 1.000 la composición orgánica del capital, la plusvalía sólo aumenta en 0,3996 horas, es decir, aproximadamente un 0,8 %), como el valor del capital invertido aumenta proporcionalmente al mismo ritmo (pasa de 198,41 horas a 199,99, esto es, aproximadamente 0,8 %), la tasa de ganancia se mantiene atada al 25 %.

Este teorema, según el cual el incremento de la composición orgánica

del capital jamás reducirá la tasa general de ganancia siempre que el salario real se mantenga constante, es el llamado Teorema de Okishio (Okishio 1961; Roemer 1979; Bowles 1981) y es mayoritariamente aceptado como la refutación de la ley marxista de la reducción tendencial de la tasa general de

Opción	Medios de producción (mp) en toneladas de trigo	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en toneladas de trigo	Producción neta (pn) en toneladas de trigo pn = pt − mp	Salario en especie en toneladas de trigo (w)	Plusproducto en toneladas de trigo (sp) sp = pn − w	$\frac{mp}{w}$	$s' = \frac{sp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1	100	50	150	50	20	30	5	150 %	25 %
4	1.000	50	1.275	275	20	255	50	1.275 %	25 %
5	10.000	50	12.525	2.525	20	2505	500	12.525 %	25 %
6	10.000.000	50	12.500.025	2.500.025	20	2.500.005	500.000	12.500.025 %	25 %

Opción	Valor de 1 tonelada de trigo en horas de trabajo	Medios de producción (mp) en horas	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en horas	Producción neta (pn) en horas pn = pt − mp	Salario en especie en horas (w)	Plusproducto en horas (sp) sp = pn − w	$\frac{mp}{w}$	$s' = \frac{sp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1	1	100	50	150	50	20	30	5	150 %	25 %
4	0,1818	181,81	50	231,81	50	3,636	46,3636	50	1.275 %	25 %
5	0,0198	198,01	50	248,01	50	0,396	49,6	500	12.525 %	25 %
6	0,00002	199,998	50	249,998	50	0,0004	49,9996	500.000	12.500.025 %	25 %

ganancia. El propio Marx afirma textualmente que «ningún capitalista empleará voluntariamente un nuevo método de producción, aun cuando sea más productivo y por mucho que eleve la tasa de explotación, si reduce su tasa de ganancia» (C3, 15.4, 373; Marx [1862-1863] 1991, 147); sin embargo, Marx sí cree que los capitalistas individuales introducirán mejoras productivas que temporalmente reduzcan sus precios de coste por debajo de los de sus

rivales para lograr ganancias extraordinarias y, con el tiempo, «la competencia generalizará [esta nueva técnica productiva] y la someterá a la ley general [de] la caída de la tasa de ganancia […] una ley que opera completamente al margen de la voluntad del capitalista» (Marx [1862-1863]

1991, 148). No se da cuenta Marx de que, si un nuevo método de producción reduce el precio de coste de un capitalista, cuando se generalice reducirá los precios de coste de todos los capitalistas y no disminuirá, en consecuencia, la tasa general de ganancia: o la mantendrá o la incrementará… salvo que esa competencia entre capitalistas provoque un incremento de los salarios reales.

Tabla 6.13

Tabla 6.14

Reiteremos este último punto: el Teorema de Okishio no niega que la tasa general de ganancia pueda descender con el incremento de la composición orgánica del capital, sino que simplemente expone que ese descenso vendrá causado por un incremento del salario real de los trabajadores y no por el incremento de la composición orgánica del capital.

Por tanto, o el desarrollo de las fuerzas productivas que promueve el aumento de la composición orgánica del capital termina beneficiando de manera endógena a los propios trabajadores (de modo que la teoría de la explotación se ve seriamente mermada) o la tasa general de ganancia no desciende con el aumento de la composición orgánica del capital. Como ya señaló Paul Samuelson (1957) anticipando las conclusiones del propio Teorema:

Existe una contradicción en el pensamiento de Marx […]. Junto con la ley de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia, los marxistas suelen hablar de la

«ley del salario real decreciente (o constante)». […] Tal vez Marx no se dio cuenta de la incoherencia de esas dos leyes inevitables. En palabras de Joan Robinson: «Marx sólo puede demostrar que existe una tendencia a que los beneficios desciendan abandonando su argumento de que los salarios reales se mantendrán constantes».

Por supuesto, muchos economistas marxistas han tratado de refutar el Teorema de Okishio con el objetivo de demostrar que, tal como señalaba Marx, los incrementos en la composición orgánica del capital sí acarrean, o pueden acarrear, reducciones en la tasa general de

ganancia. Pero, como vamos a comprobar a continuación, estas refutaciones no logran demostrar que el aumento de la composición orgánica del capital *provoque per se* una reducción de la tasa general de ganancia, sino que el aumento de la composición orgánica del capital no siempre contrarresta que *otras fuerzas* (distintas a la composición orgánica del capital) generen una reducción de la tasa general de ganancia. Además, y por las razones que también iremos desgranando, ninguna de estas refutaciones es coherente con la teoría económica de Marx.

Antes de analizar las réplicas al Teorema de Okishio, conviene insistir en una diferencia esencial que podría quedar difuminada entre tanta réplica y contrarréplica. *Ninguna* de las refutaciones del Teorema de Okishio que vamos a analizar a continuación sostiene que la tasa general de ganancia *necesariamente* deba caer a largo plazo: sus refutaciones del Teorema de Okishio no pretenden demostrar que la tasa general de ganancia *deba* descender, sino que *puede* descender. Pero en la interpretación que hemos

efectuado de Marx (la cual, ciertamente, no es compartida por todos los marxistas), la tasa general de ganancia estaba condenada a descender en el muy largo plazo a pesar de la existencia de contratendencias que pudiesen frenar ese descenso: esa inevitabilidad a que la tasa general de ganancia descienda ni siquiera es compartida por los autores que critican el Teorema de Okishio, de modo que el capitalismo no tendría por qué estar condenado a desaparecer como resultado de la acumulación de capital. Aclarado esto, analicemos las distintas contrarréplicas al Teorema de Okishio.

En primer lugar, un grupo de autores (Laibman 1982; Foley 1986, 138-

139) propone abandonar el supuesto de que el salario real es constante dentro del capitalismo, de manera que la acumulación de capital y el consecuente aumento de la composición orgánica del capital sí engendren incrementos de los salarios reales. Y, ciertamente, si los salarios reales pueden aumentar, es posible que la tasa general de ganancia se reduzca… al igual que podría reducirse con caídas de la composición orgánica del capital siempre que los salarios reales aumentaran lo suficiente. Es decir, que lo que provoca en cualquier caso la reducción de la tasa general de ganancia es el aumento de los salarios reales, no el aumento de la composición orgánica del capital. El incremento de la composición orgánica del capital no es ni condición necesaria ni condición suficiente para rebajar la tasa general de ganancia: no es condición necesaria porque un incremento

de los salarios reales que no derive de un incremento de la composición orgánica del capital (por ejemplo, derivado de una intensificación de la lucha de clases) también disminuirá la tasa general de ganancia; no es condición suficiente porque un incremento de la composición orgánica del capital que no vaya aparejada a un incremento suficientemente elevado de los salarios reales (por ejemplo, en caso de que el capital constante sustituya a la fuerza de trabajo) tampoco dará lugar a una disminución de la tasa general de ganancia. El propio Okishio (2001) considera que su teorema sólo es correcto dentro del irreal presupuesto de que los salarios reales se mantienen constantes: es decir, que si reconocemos que el aumento de la composición orgánica del capital contribuirá a elevar los salarios reales (de acuerdo con los mecanismos que hemos expuesto en el apartado 5.3.2 de este segundo tomo), entonces la tasa general de ganancia sí podría reducirse con el aumento de la composición orgánica del capital (aunque no toda elevación de los salarios reales implicaría necesariamente una reducción de la tasa general de ganancia). En el fondo, pues, este conjunto de autores consideran que el Teorema de

Okishio es correcto dentro de sus premisas, pero a su vez lo juzgan poco relevante para comprender el funcionamiento de una economía capitalista moderna donde los salarios reales sí tienden a incrementarse con la acumulación de capital y el consiguiente aumento de la productividad. El problema es que ésas son las premisas poco verosímiles que adopta Marx para explicar el funcionamiento del capitalismo, a saber, que los salarios reales no pueden aumentar exclusivamente como consecuencia de la acumulación de capital y de la mayor competencia entre capitalistas por adquirir fuerza de trabajo. Por tanto, el Teorema de Okishio sigue siendo válido para examinar la descripción que hace Marx del capitalismo y las conclusiones que pretenden desprenderse de ella.

En segundo lugar, otro grupo de autores (Shaikh 1978; Nakatani 1979)

ha planteado que los capitalistas podrían verse individualmente forzados a adoptar mejores tecnologías como consecuencia de la competencia salvaje que impera dentro del capitalismo aun cuando éstas no fueran más rentables: en tal caso, no se incrementaría necesariamente la composición orgánica del capital para adoptar técnicas productivas que fueran más rentables que las existentes, sino para poder batir a los competidores rebajando los precios de producción aun a costa de ver mermada la rentabilidad propia (pues la alternativa es que sean los competidores quienes terminen

adoptando esa nueva técnica productiva y desplacen a aquel que se quede rezagado).

Imaginemos que un capitalista tiene la opción de escoger entre dos técnicas, una menos capital intensiva pero que maximiza su tasa de ganancia y otra más capital intensiva que reduce su tasa de ganancia pero que le permite reducir sostenidamente los precios de sus mercancías para batir a sus competidores; según Shaikh-Nakatani, el capitalista escogerá la segunda técnica. Y, desde luego, cabe concebir situaciones en las que la competencia entre los capitalistas sea tan intensa que éstos prefieran invertir en técnicas que no maximicen su rentabilidad sino que maximicen la expulsión de sus competidores. Pero de ser así, el mecanismo causal que arrojaría una reducción de la tasa general de ganancia no sería *per se* el aumento de la composición orgánica del capital… cuanto la competencia feroz entre los capitalistas. A la postre, el aumento de la composición orgánica del capital no sería ni condición suficiente ni condición necesaria para que se produjera esa reducción de la tasa general de ganancia. Por un lado, los incrementos de la composición orgánica del capital que no vayan aparejados a una competencia salvaje entre capitalistas no darían lugar a una reducción de la

tasa general de ganancia (por ejemplo, una economía copada por monopolios u oligopolios no sentiría esa presión competitiva para rebajar los precios y adoptar las técnicas productivas más capital intensivas que les permitan rebajar aún más los precios); [39] asimismo, la presencia de competencia feroz entre capitalistas puede dar lugar a una reducción de la tasa general de ganancia siempre que los propios capitalistas, sin adoptar técnicas más intensivas en capital, decidan vender a precios de mercado inferiores a los precios de producción para, sacrificando parte de sus ganancias potenciales, batir a la competencia. Por tanto, desde esta perspectiva, lo que provocaría la rebaja de la tasa general de ganancia sería la competencia feroz entre capitalistas y no el aumento de la composición orgánica del capital. [40] En todo caso, ni siquiera está claro que esta reinterpretación de Marx para defenderlo frente a Okishio encaje con sus planteamientos, puesto que él mismo rechazaba la idea de que la competencia feroz entre capitalistas fuera lo que ocasionara la reducción de la tasa general de ganancia, sino que, a su entender, ocurriría más bien al revés; a saber, era más bien la reducción de la tasa general de ganancia la que desataba la feroz competencia entre capitalistas: «No es la competencia derivada de la sobreproducción de capital lo que genera la caída de la tasa de ganancia, sino más bien al revés: dado que la sobreproducción del capital y la caída de la tasa de ganancia tienen una misma causa, es en ese momento cuando se desata la lucha

competitiva entre los capitalistas (C3, 15.3, 361).

Un tercer grupo de autores (Alberro y Persky 1981; Reuten 1991) afirman que el Teorema de Okishio no sería válido si, tras el incremento de la composición orgánica del capital, computáramos también las pérdidas extraordinarias que sufre la clase capitalista sobre su stock de capital constante fijo. Las razones que llevan a que esas pérdidas ocurran varían según los autores: u obsolescencia tecnológica sobrevenida entre los adoptantes de una nueva tecnología más capital intensiva (Alberro y Persky 1981) u obsolescencia tecnológica sobrevenida entre los no adoptantes de una nueva tecnología más capital intensiva (Reuten 1991). Sin embargo, nuevamente en este caso el incremento de la composición orgánica del capital no sería ni condición suficiente ni condición necesaria para que se redujera la tasa general de ganancia: no sería condición suficiente porque un incremento de la composición orgánica del capital en un contexto donde gran parte del capital previamente acumulado ya haya sido amortizado no generaría una reducción de la tasa general de ganancia; no sería condición

necesaria porque la aparición de nuevas tecnologías no vinculadas a un incremento de composición orgánica del capital engendraría igualmente una reducción de la tasa general de ganancia si existen suficientes capitales no amortizados. Pero, además, hay un problema importante para compatibilizar esta explicación con la teoría económica de Marx: para Marx, la tasa general de ganancia no es un valor promedio de tasas de ganancia transitorias entre distintos capitales, sino un valor promedio de tasas de ganancia de equilibrio. Por ello, aun cuando un incremento de la composición orgánica del capital reduzca transitoriamente la tasa general de ganancia (por depreciación sobrevenida del stock de capital previo), cuando la nueva tecnología vinculada a la mayor composición orgánica del capital se haya extendido por todos los sectores de la economía, la tasa general de ganancia volverá a incrementarse hasta su valor de equilibrio.

Y finalmente, un cuarto grupo de autores (Salvadori 1981, Woods 1984) sostienen que, si existen procesos de producción conjunta dentro de la economía (un proceso productivo produce más de una mercancía a la vez), el Teorema de Okishio no tiene por qué cumplirse. Cuando todos los procesos de producción son individuales, el progreso técnico en alguno de ellos tiende a aumentar la tasa de ganancia de aquel proceso productivo que ha experimentado el progreso técnico sin reducir (e incluso incrementando) la tasa de ganancia del resto de los procesos productivos que no han

experimentado progreso técnico: por tanto, la tasa general de ganancia aumenta. En cambio, cuando existen procesos de producción conjunta, el progreso técnico en alguno de ellos tiende a aumentar la tasa de ganancia de aquel proceso productivo que ha experimentado el progreso técnico pero, a la vez, puede reducir la tasa de ganancia del proceso de producción conjunta (si el progreso técnico abarata el precio de aquella mercancía que es relativamente más rentable de fabricar dentro del proceso de producción conjunta), de modo que la tasa general de ganancia podría caer. Sin embargo, nuevamente en este caso el incremento en la composición orgánica del capital no sería ni condición suficiente ni condición necesaria para que se redujera la tasa general de ganancia: no sería condición suficiente porque no todo incremento de la composición orgánica del capital en economías con procesos de producción conjunta tiene por qué impactar negativamente al precio de alguna de las mercancías de ese proceso de producción conjunta o, aun haciéndolo, la pérdida de rentabilidad por ese producto no tiene por qué ser superior a la ganancia de rentabilidad experimentada por el otro proceso

productivo cuya productividad se ha incrementado; no sería condición necesaria porque, si se reduce el valor de alguna de las mercancías fabricadas por un proceso de producción aun sin mediar incremento en la composición orgánica del capital (por ejemplo, alguna de esas mercancías deja de ser un valor de uso), entonces la tasa general de ganancia caerá, al menos en el corto plazo. Además, el supuesto de producción conjunta es poco compatible con la teoría económica de Marx por dos motivos. En primer lugar, porque ya explicamos en el apartado 1.3.1 d) de este segundo tomo que la teoría del valor trabajo no es capaz de explicar adecuadamente la formación de precios en procesos de producción conjunta. Y en segundo lugar, porque el Teorema de Okishio sólo queda invalidado en presencia de procesos de producción conjunta si ese progreso técnico sólo afecta a algunos pocos procesos productivos de la economía y no a otros, puesto que si mejora la productividad de muchos de los procesos productivos de la economía, la tasa general de ganancia no se reducirá sino que aumentará (Fujimoto y Ranade 1998): y, para Marx, las mejoras de productividad derivadas de una mayor composición orgánica del capital se extienden a largo plazo por todos los sectores de la economía, de modo que, si eso es así, la tasa general de ganancia no exhibirá una tendencia decreciente sino estable o creciente en ese largo plazo (siempre que el salario real se mantenga constante).

Como decíamos, las críticas anteriores al Teorema de Okishio son problemáticas para la teoría económica marxista porque vinculan la caída de la tasa general de ganancia no con el aumento de la

composición orgánica del capital en sí misma, sino con otros factores —aumento de los salarios reales, competencia salvaje entre capitalistas, obsolescencia sobrevenida del capital o ciertas configuraciones de los procesos de producción conjunta—

que pueden coexistir o no con el aumento de la composición orgánica del capital. Sin embargo, al igual que sucedía con el problema de la transformación, la Interpretación del Sistema Temporal Único (TSSI) parece proporcionarnos una réplica al Teorema de Okishio que sí vincula la reducción de la tasa general de ganancia con el aumento de la composición orgánica del capital (la TSSI, por ejemplo, también presupone que el salario real se mantendrá constante) y que además parece *grosso modo* compatible con el conjunto de las ideas de Marx.

Para la TSSI, el error del Teorema de Okishio es que se trata de un teorema simultaneísta, es decir, que, tras el incremento de la composición

orgánica del capital, los precios de los inputs y de los outputs se ajustan a la vez: es precisamente porque, después del incremento de la productividad originado por la acumulación de capital constante, el precio de los inputs desciende junto con el precio de los outputs por lo que la tasa general de ganancia se incrementa. Si, en cambio, el precio de los inputs no desciende simultáneamente con el de los outputs, entonces la tasa general de ganancia sí puede reducirse con la acumulación de capital constante. Ilustrémoslo a través del ejemplo que utiliza Kliman (2007, 120-128), aunque modificando algunos de los supuestos de ese ejemplo (por ejemplo, Kliman presupone que no existe capital variable en la economía, de modo que no es posible calcular la composición orgánica del capital).

Imaginemos una economía agraria que se comporta del siguiente modo

(Tabla 6.15): la producción total de trigo (pt) al final de cada año es el resultado de combinar medios de producción (mp) en forma de toneladas de trigo con horas de trabajo (ht). El capitalista aporta cada año los medios de producción y abona los salarios de los trabajadores en especie, esto es, en toneladas de trigo (w). Por ejemplo, al inicio del año 1, el capitalista aporta 10 toneladas de trigo en salarios (que pueden ser consumidas por los trabajadores) más 60 toneladas de trigo en medios de producción que, combinadas con 20 horas de trabajo de los trabajadores, generan una producción total de 80 toneladas de trigo. El valor añadido o producción neta de trigo (pn) ha sido de 20 toneladas, de las cuales 10 le reintegran al capitalista el

capital variable que ha adelantado previamente y otras 10 son su plusproducto (sp). Al año siguiente, los capitalistas reinvierten íntegramente la producción total del año anterior (80 toneladas), esto es, por simplicidad suponemos ausencia de consumo entre los capitalistas: una parte de la reinversión toma la forma de medios de producción (70 toneladas) y otra parte la de salarios en especie que pueden ser consumidos por los trabajadores (10 toneladas), lo que implicará un incremento de la proporción entre medios de producción y salarios en especie y, por tanto, un aumento de la productividad (el valor añadido durante el año 2 es de 23 toneladas, de las cuales 10 toneladas irán destinadas a reintegrar las horas de trabajo adelantadas y el resto, 13 toneladas, constituirán su plusproducto). La mejora de la productividad de los trabajadores conforme se incrementa el peso de los medios de producción dentro de la composición técnica del capital se observa en la reducción de las horas de trabajo necesarias (y en el correspondiente incremento de la plusvalía relativa).

La cuestión, entonces, pasa a ser cómo trasladamos esa composición técnica del capital a una composición orgánica que nos permita calcular tasas de ganancia.

Partiendo del supuesto de que una hora de trabajo es igual a una onza

de oro, una primera opción (Tabla 6.16) sería calcular el tiempo medio que ha costado producir cada unidad de producción neta en cada ejercicio (esto es, el tiempo medio de producción de cada *nueva* mercancía, que es igual al valor añadido de cada período) y valorar el capital constante (C), el capital variable (V), la plusvalía (S) y el valor de la producción total de trigo a ese precio medio (pm). De ese modo, podremos calcular la composición orgánica del capital () y constatar que la tasa general de ganancia (P') aumenta con la misma, tal como sostiene el Teorema de Okishio y en contra de lo que opinaba Marx. Por ejemplo, la producción neta en el año 3 ha sido de 27 unidades y el trabajo vivo desarrollado durante ese período ha sido de 20 horas, de forma que cada unidad ha costado producirla 0,741 horas. De ese modo, el valor trabajo de los medios de producción utilizados durante ese ejercicio (83 toneladas) será igual a 61,48 horas de trabajo, lo que a una equivalencia de una onza de oro por hora trabajada significa que el capital constante ascenderá a 61,48 onzas de oro. A su vez, como los salarios en especie abonados durante el año 3 han sido de 10 toneladas de trigo, el capital variable será de 7,41 onzas (que coincide con las horas de trabajo necesarias); finalmente, como el plusvalor son 17 toneladas de trigo, la plusvalía será 12,6 onzas de oro (que coincide con el tiempo de plustrabajo).

Pero, para la TSSI, el problema de la Tabla 6.16 reside en que sigue una lógica simultaneísta: el valor del capital constante y del capital variable al principio de cada período se devalúa en función de la evolución del precio medio del trigo al final de cada período, esto es, el precio de los inputs y el de los outputs se ajustan a la baja *simultáneamente*. Por ejemplo, el año 3

comienza con la adquisición de los 110 toneladas de trigo (producidos al finalizar el año 2) a un valor de 80,87 onzas de oro: por ello, si reinvertimos la totalidad de esas 110 toneladas de trigo en forma de medios de producción y de salarios en especie durante el año 3, la suma del capital constante y variable en el año 3 debería ser de 80,87 onzas de oro, pero es de 68,89

(61,48 onzas de capital constante y 7,41 de capital variable). Es justamente esa devaluación del capital adelantado lo que permite registrar un incremento en la tasa general de ganancia según crece la composición orgánica del capital: si, por ejemplo, el capital constante y variable se

Año	Medios de producción (mp) en toneladas de trigo	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en toneladas de trigo	Producción neta (pn) en toneladas de trigo pn = pt − mp	Salario en especie en toneladas de trigo (w)	Plusproducto en toneladas de trigo (sp) sp = pn − w	Horas de trabajo necesario $ttn = \frac{ht}{pn} * w$	Horas de plustrabajo (tpt) tpt = ht − ttn
1	60	20	80	20	10	10	10	10
2	70	20	93	23	10	13	8,7	11,3
3	83	20	110	27	10	17	7,41	12,6
4	100	20	132	32	10	22	6,25	13,75

Año	$Pm = \frac{ttn + tpt}{pn}$	C = pm * mp	V = pm * pn = ttn	S = pm * sp = tpt	Valor = C + V + S	$\frac{C}{V}$	$p' = \frac{S}{C+V}$
1	1	60	10	10	80	6	14,29 %
2	0,8695	60,87	8,7	11,3	80,87	7	16,25 %
3	0,741	61,48	7,41	12,6	81,49	8,3	18,27 %
4	0,63	62,5	6,25	13,75	82,5	10	20 %

hubiese registrado en el año 3 al precio de 80,87 onzas, entonces la tasa de ganancia de ese ejercicio habría sido del 10,26 % (por debajo del 16,25 %

del año 2).

Tabla 6.15

Tabla 6.16

La otra posibilidad de transformar la composición técnica del capital

en composición orgánica, que es la propugnada por la TSSI, consiste en calcular el precio medio de cada unidad de mercancía dividiendo el valor agregado entre el número total de mercancías producidas (Tabla 6.17). Pero, a diferencia de la solución simultaneísta, el valor agregado de las mercancías resultaría de sumar el capital constante y el capital variable… a precios del año anterior (esto es, a su coste histórico). Por ejemplo, el capital constante y variable del año 3 es igual al valor total de la producción del año 2 (91,3

onzas de oro) más las horas de plustrabajo de ese período (12,6 horas). En este caso, sí podemos observar que el incremento de la composición orgánica del capital hace descender la tasa general de ganancia.

A la luz de los resultados de la Tabla 6.17, el Teorema de Okishio parecería quedar refutado a través de la TSSI. Sin embargo, démonos cuenta

Año	$Pm = \frac{Valor_{t-1}}{pt_{t-1}}$	C = pm * mp	V = pm * pn = ttn	S = tpt	Valor = C + V + S	$\frac{C}{V}$	$p' = \frac{S}{C+V}$
1	1	60	10	10	80	6	14,29 %
2	1	70	10	11,3	91,3	7	14,13 %
3	0,98	81,48	9,82	12,6	103,9	8,3	13,79 %
4	0,94	94,45	9,45	13,75	117,65	10	13,23 %

$$\pi^t = \frac{p^t - p^t M^t}{p^t M^t}$$

$$\pi^{t,t+1} = \frac{p^{t+1} - p^t M^t}{p^t M^t}$$

de que lo que realmente hace la TSSI para refutar el Teorema de Okishio es estimar una tasa general de ganancia *distinta* de la que estima el propio Teorema de Okishio.

Tabla 6.17

Recordemos que el Teorema de Okishio definía la tasa general de ganancia como aquel valor que permitía igualar intratemporalmente (en cada período t) los precios de equilibrio de los inputs y de los outputs:

En cambio, la TSSI define la tasa de ganancia como aquel valor que

permite igualar intertemporalmente (entre cada período t y t + 1) los precios de inputs y de outputs hasta que ambos alcancen un equilibrio (Rieu 2009): O dicho de otra forma, la TSSI no demuestra que un incremento de la

composición orgánica del capital pueda reducir la magnitud de equilibrio de la tasa general de ganancia, sino que muestra que la tasa general de ganancia puede reducirse *en su transición hacia un nuevo equilibrio*. Cuando la composición orgánica del capital cambia, no todos los precios de mercado se han terminado de ajustar a ese nuevo equilibrio y, *hasta que completen su ajuste*, la tasa general de ganancia puede descender. Pero, una vez que lo completen, volverán a aumentar.

Año	Medios de producción (mp) en toneladas de trigo	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en toneladas de trigo	Producción neta (pn) en toneladas de trigo pn = pt − mp	Salario en especie en toneladas de trigo (w)	Plusproducto en toneladas de trigo (sp) sp = pn − w	Horas de trabajo necesario (ttn)	Horas de plustrabajo (tpt) tpt = ht − ttn
1	60	20	80	20	10	10	10	10
2	70	20	93	23	10	13	8,7	11,3
3	83	20	110	27	10	17	7,41	12,6
4	100	20	132	32	10	22	6,25	13,75
5	120	24	158,4	38,4	12	26,4	7,5	16,5
6	295,51	28,8	190,08	46,04	14,4	31,68	9	19,8
7	445,53	34,56	228,1	55,03	17,28	38,02	10,8	23,76
8	671,73	41,47	273,72	66,36	20,74	45,62	12,96	28,51
...	...	...	...	...	...	...	...	...
29	9.539,62	1.907,92	12.592,3	3.052,68	953,96	2.098,72	596,22	1.311,7
30	11.447,55	2.289,51	15.110,76	3.663,21	1.144,75	2.518,46	715,47	1.574,04

Retomemos el ejemplo de la Tabla 6.15 y supongamos que, a partir del

año 5, esta economía agraria reinvierte la producción total de trigo haciendo uso de la misma tecnología disponible en el año 4: es decir, que el uso de medios de producción se incrementa proporcionalmente al de la fuerza de trabajo (en concreto, ambos crecen un 20 % al año). En tal caso, la composición técnica del capital evolucionará según figura en la Tabla 6.18: A su vez, esta composición técnica del capital se traduciría, siguiendo el método propugnado por la propia TSSI, en la composición orgánica del capital de la Tabla 6.19:

Tabla 6.18

Tabla 6.19

Año	$Pm = \frac{Valor_{t-1}}{pt_{t-1}}$	C = pm * mp	V = pm * w	S = tpt	Valor = C + V + S	$\frac{C}{V}$	$p' = \frac{S}{C+V}$
1	1	60	10	10	80	6	14,29 %
2	1	70	10	11,3	91,3	7	14,13 %
3	0,98	81,48	9,82	12,6	103,9	8,3	13,79 %
4	0,94	94,45	9,45	13,75	117,65	10	13,23 %
5	0,89	106,95	10,7	16,5	134,15	10	14,03 %
6	0,85	121,95	12,2	19,8	153,95	10	14,76 %
7	0,81	139,95	14	23,76	177,71	10	15,43 %
8	0,78	161,55	16,16	28,51	206,22	10	16,04 %
...	...	...	...	...	...	...	...
29	0,63	5.994,22	599,42	1.311,7	7.905,33	10	19,9 %
30	0,63	7.186,67	718,67	1.574,04	9.479,37	10	20 %

En este sentido, cuando la productividad del trabajo deja de aumentar

en la Tabla 6.19 (a partir del año 4) y, por tanto, la economía meramente reinvierte el capital empleando la mejor tecnología disponible (la del año 4); es decir, cuando el equilibrio económico deja de cambiar continuamente y la economía no está en una permanente transición hacia un equilibrio que jamás se termina de alcanzar, entonces la tasa general de ganancia deja de descender y, por el contrario, va creciendo hasta aproximarse

asintóticamente a la tasa general de ganancia de equilibrio intratemporal (la tasa de ganancia simultaneísta); en nuestro ejemplo, una tasa general de ganancia del 20 % (la del año 4 de la Tabla 6.16 y la del año 30 de la Tabla 6.19). Por consiguiente, la TSSI no refuta al Teorema de Okishio: la tasa general de ganancia no desciende *estructuralmente* por el incremento de la composición orgánica del capital; desciende transitoriamente mientras los precios de los inputs (del capital constante y del capital variable) se ajustan a la nueva productividad del sistema económico. De ahí que la tasa general de ganancia *de equilibrio* —el centro de gravedad para las tasas de ganancia efectivas dentro de la economía mientras tiende hacia el equilibrio—

también aumente bajo la TSSI y coincide con la tasa general de ganancia simultaneísta: la TSSI enmascara ese incremento de la tasa de ganancia de equilibrio detrás de las tasas de ganancia de desequilibrio en su transición hacia el equilibrio (un problema similar al que ya tuvimos ocasión de

reprocharle en el apartado 5.4.1 de este segundo tomo, cuando analizamos la

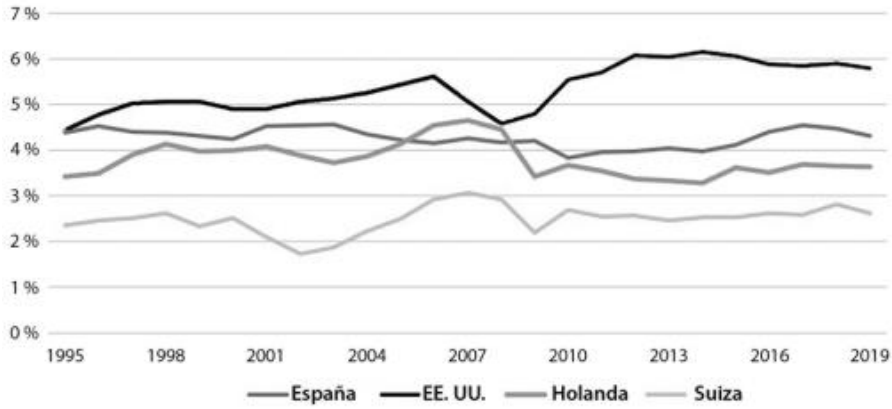
«solución» que la TSSI plantea al problema de la transformación y que meramente consiste en transformar valores en precios de producción en condiciones de desequilibrio, no de equilibrio). Conforme la nueva tecnología se vaya extendiendo por la economía, pues, la productividad de las nuevas inversiones incrementará su propia tasa de ganancia (pues adquirirán los medios de producción y la fuerza de trabajo a precios *ya rebajados*, esto es, coherentes con el nuevo equilibrio inducido por el cambio tecnológico) y, con el aumento de las tasas individuales de ganancia, también lo hará la tasa general.

En suma, la proposición q («las contradicciones internas del capitalismo imposibilitan revertir a largo plazo la relación negativa entre acumulación de capital constante y tasa general de ganancia») queda refutada. Las dinámicas del capitalismo permiten, al menos potencialmente, sobreponerse a la reducción de la tasa general de ganancia. En palabras del filósofo marxista analítico Jon Elster (1986, 77): «La teoría de Marx de la tasa decreciente de ganancia hace aguas por todos los lados».

Ahora bien, y a este respecto, recordemos que el Teorema de Okishio

no es incompatible con que la tasa general de ganancia se reduzca a largo plazo, sino con que se reduzca manteniendo los salarios reales constantes: por tanto, el capitalismo realmente existente sí podría experimentar una caída sostenida de la tasa general de ganancia, pero por motivos distintos a los aducidos por Marx (Marx jamás presentó como contradicción del capitalismo el que los salarios reales tendieran a subir sostenidamente). No obstante, que la tasa general de ganancia en el capitalismo realmente existente descienda tampoco validaría *per se* la teoría marxista: no sólo porque descendería por motivos distintos a los aducidos por Marx, sino porque, como ya probamos en el epígrafe anterior, no existe ninguna inexorabilidad dentro del capitalismo a que la tasa general de ganancia *necesariamente* deba descender, ni siquiera cuando se incrementan los salarios reales. La tasa general de ganancia puede descender o no hacerlo dependiendo del contexto institucional y económico.

En todo caso, y desde un punto de vista empírico, tampoco está nada claro que durante las últimas décadas se haya reducido la tasa general de ganancia dentro de los países capitalistas. Si analizamos la evolución de la tasa general de ganancia[41] en las siete principales economías europeas (Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, España, Holanda y Suiza) y en EE.



UU., observaremos que la tasa general de ganancia durante los últimos 25

años (1995-2019) se ha mantenido constante (o incluso se ha incrementado) en EE. UU., España, Holanda y Suiza (Gráfico 6.1), mientras que ha descendido Alemania, Reino Unido (aunque no desde 2001), Francia e Italia (Gráfico 6.2). Tampoco el marxista Íñigo Carrera (2003, 220-221) encuentra ninguna tendencia a la baja de la tasa general de ganancia en EE. UU. entre 1929 y 2005, de modo que, a su entender, «resulta evidente que no es en una caída de la tasa de ganancia donde cabe buscar la barrera con que choca actualmente la expansión de la escala de la producción social».

Gráfico 6.1. Tasa general de ganancia por países

Fuente: AMECO y Eurostat.

Es verdad, no obstante, que otros marxistas como Moseley (1997) sí han hallado una tendencia a la baja en la tasa general de ganancia de EE.

UU. (Gráfico 6.3) entre 1947 y 1994, la cual se habría reducido desde el 22

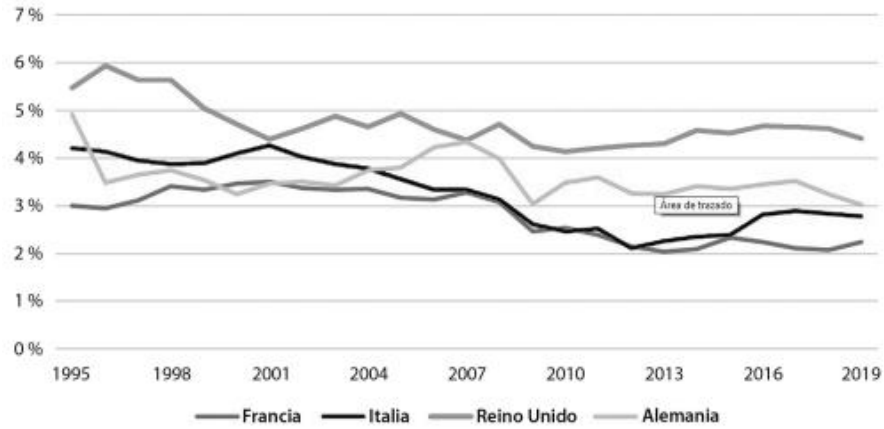
% al 16 % (si bien habría crecido desde el 11 % al 16 % entre 1983 y 1994).

También Shaikh y Tonak (1994, 217-219) estiman que la tasa general

de ganancia de EE. UU. cayó desde el 52 % en 1948 al 39 % en 1989. O más recientemente, Paitaridis y Tsoulfidis (2012) calculan igualmente que, desde mediados de los 1964 y hasta 2007, la tasa general de ganancia ha pasado del 51 % al 46 % (si bien se ha

incrementado desde el 36 % en 1983 al 46 %

en 2007); asimismo, estos autores también estiman que la tasa neta de ganancia (donde se sustrae del PIB el sueldo de los empleados públicos, las imputaciones de ingresos, los ingresos de los autónomos o los impuestos sobre beneficios) cae desde el 11 % al 5,5 %.



Fuente: BEA.

Gráfico 6.2. Tasa general de ganancia por países

Fuente: AMECO y Eurostat.

Gráfico 6.3. Tasa general de ganancia en EE. UU.

Fuente: Moseley (1997).

Ahora bien, es importante tener presente que todos estos resultados atribuyen la caída de la tasa general de ganancia al incremento del

porcentaje de «trabajadores improductivos». Por trabajador improductivo no nos referimos a trabajadores vagos o poco eficientes, sino a trabajadores que, siguiendo la distinción efectuada por el propio Marx [1862-1863] 1989a, 7-35), están ocupados en actividades no asociadas a la producción estricta de mercancías, sino en actividades relacionadas con la circulación y protección

de las mercancías ya fabricadas en la esfera de la producción. El trabajo improductivo no genera, por tanto, valor ni plusvalía, sino que más bien la consume y, al consumirla, reduce la masa de plusvalía y, por tanto, también la tasa de ganancia en relación con un stock de capital social que sigue creciendo. Por ejemplo, Moseley (1991, 122) nos dice, sobre sus estimaciones, que «la causa más importante de la caída de la tasa de ganancia en la economía estadounidense de posguerra fue el muy significativo incremento de la proporción relativa de trabajo improductivo».

Pero precisamente el problema de estos resultados reside en la problemática definición de «trabajo improductivo». Por ejemplo, Moseley (1991, 34) considera trabajo improductivo aquel dedicado a labores de financiación, de distribución de mercancías o de supervisión de los procesos productivos; la taxonomía ya es por sí sola discutible —¿las tareas de supervisión en la industria manufacturera no son trabajo productivo a pesar de que Marx juzgara que sí (Marx [1862-1863b] 1989, 496)?—, pero es que, además, ante la dificultad de obtener datos estadísticos detallados, Moseley ha de efectuar hipótesis arbitrarias como que «se asume que en la industria de distribución mayorista y minorista, el “trabajo productivo” es igual al número de “trabajadores no supervisores” dividido entre dos» (Moseley 1991, 177). ¿Por qué Moseley estima, en la industria de la distribución, el trabajo productivo dividiendo entre dos el número de trabajadores no supervisores? No hay ninguna razón para ello. Paitaridis y Tsoulfidis (2012), en cambio, escogen una división de carácter sectorial para definir el trabajo productivo y el trabajo improductivo: se consideran sectores improductivos (de modo que todo, o prácticamente todo, el trabajo allí empleado es trabajo improductivo) a la distribución mayorista, la distribución minorista (salvo la restauración), las actividades financieras o de seguros, los servicios a empresas (salvo los servicios informáticos de procesamiento de datos), los servicios jurídicos y también otros servicios. Dejando de lado que, como decíamos, la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo dentro del capitalismo es en gran medida una distinción forzada y para la que nadie ha proporcionado definiciones rigurosas (Laibman 1992, 71-78), lo relevante desde un punto de vista estadístico es que la caída estimada

de la tasa general de ganancia puede venir provocada por la definición de trabajo improductivo que con cierta arbitrariedad escojamos: si los propios autores reconocen que la tasa general de ganancia cae porque detectan un estallido sin precedentes en el trabajo improductivo (por ejemplo, las actividades del

sector financiero), ¿acaso no cabe la posibilidad de que estemos ante un mero artificio estadístico derivado de las (problemáticas) definiciones que ellos mismos han adoptado? (en nuestras estimaciones anteriores, en las que no se pretende distinguir entre trabajo productivo e improductivo, no se observa ninguna caída de la tasa general de ganancia). De hecho, como acertadamente se pregunta Laibman (1993), «al margen de cuál sea nuestra opinión sobre la cuestión metafísica del trabajo productivo/improductivo, un incremento, por unidad de producción, del número de trabajadores dedicados a tareas de circulación o de supervisión reduce la tasa de ganancia. ¿Por qué motivo los capitalistas escogerían tales técnicas que incrementan la presencia del trabajo improductivo [si reducen su tasa de ganancia]?». Si invertir más en servicios jurídicos o marketing no contribuye a incrementar la tasa de ganancia de los sectores productivos, no tendría mucho sentido que invirtieran en ellos; y si contribuye a incrementarla, entonces no tiene sentido calificarlo de trabajo improductivo que consume y no genera valor.

En cualquier caso, y reconociendo tanto los problemas de definición como de acceso a datos que comporta calcular la tasa general de ganancia según los parámetros de Marx, habrá que decir que, como poco, existen serias dudas de que la tasa general de ganancia está cayendo dentro de nuestras economías capitalistas. Y, en todo caso, aun cuando estuviese empíricamente descendiendo, lo haría por razones distintas a las que ofreció Marx (en esencia, por un aumento de los salarios reales).

Antes de terminar con este apartado, conviene efectuar una aclaración

adicional sobre el Teorema de Okishio que ni los partidarios ni los detractores del mismo han considerado: de acuerdo con el Teorema de Okishio, cualquier acumulación de capital constante en relación con el capital variable (esto es, cualquier incremento de la composición orgánica del capital) sólo ocurrirá si esa inversión es tanto o más productiva que las existentes, en cuyo caso la tasa general de ganancia no descenderá. Pero eso sólo es así si obviamos la influencia de la preferencia temporal y de la aversión al riesgo.

Regresemos al ejemplo simplificado de la Tabla 6.7 en el que hemos

ilustrado el Teorema de Okishio: la opción tecnológica 1 consiste en combinar 100 toneladas de trigo y de 50 horas de trabajo para generar un plusproducto de 30 toneladas de trigo, esto es, una tasa de rentabilidad del 25 %. Añadamos ahora que esta opción tecnológica 1 tarda en completarse un año y que comporta un riesgo moderado. Supongamos, a su vez, que

Opción	Medios de producción (mp) en toneladas de trigo	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en toneladas de trigo	Producción neta (pn) en toneladas de trigo pn = pt – mp	Salario en especie en toneladas de trigo (w)	Plusproducto en toneladas de trigo (sp) sp = pn – w	$\frac{mp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1	100	50	150	50	20	30	5	25 %
4	50	25	66	16	10	6	5	10 %

existe otra opción tecnológica que permite producir trigo cada seis meses en lugar de cada año con el mismo nivel de riesgo (llamémosla opción tecnológica 4) pero que a cambio es bastante menos productiva (Tabla 6.20): Si la opción tecnológica 4 rota dos veces el capital al año, la rentabilidad que obtendría sería del 20 %, no del 25 %. O imaginemos que existe una opción tecnológica 5, de duración anual y que comporta mucho menos riesgo económico que la opción tecnológica 1 pero que, a su vez, también es bastante menos productiva (Tabla 6.21):

Si los capitalistas desecharan la opción tecnológica 1 y apostaran por la opción tecnológica 4 o la opción tecnológica 5 (o si incluyéramos configuraciones alternativas que implicaran un incremento de la composición orgánica del capital reduciendo la duración del proceso de producción o su riesgo), entonces la tasa general de ganancia sí podría reducirse dentro del capitalismo aun manteniendo los salarios reales constantes. Propiamente no sería el aumento de la composición orgánica del capital sino la transición hacia métodos productivos menos duraderos o menos arriesgados lo que provocaría la reducción de la tasa general de ganancia, pero es fácil entender cómo la acumulación de capital constante, si es impulsada por capitalistas más cortoplacistas o adversos al riesgo (no sólo capitalistas industriales, sino sobre todo prestamistas) podría contribuir a un descenso de la tasa general de ganancia.

Tabla 6.20

Tabla 6.21

Opción	Medios de producción (mp) en toneladas de trigo	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en toneladas de trigo	Producción neta (pn) en toneladas de trigo pn = pt − mp	Salario en especie en toneladas de trigo (w)	Plusproducto en toneladas de trigo (sp) sp = pn − w	$\frac{mp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1	100	50	150	50	20	30	5	25%
5	100	50	132	32	20	12	5	10%

No sólo eso, si la preferencia temporal y la aversión al riesgo de los capitalistas se redujeran (porque se volvieran más pacientes y más tolerantes con el riesgo) y no conocieran nuevos proyectos de inversión a largo plazo o de alto riesgo que fueran más productivos que los existentes (por ejemplo, porque desciende la utilidad marginal de las mercancías que pueden fabricarse con los métodos más productivos y, en cambio, las mercancías con una utilidad marginal relativamente mayor sólo pueden fabricarse con métodos menos productivos), entonces lo que ocurriría, por simple competencia entre capitales, es que la ganancia mínima que exigirían para invertir su capital sería menor y, por tanto, el descuento por tiempo y por riesgo que aplicarían a la adquisición de los medios de producción y de la fuerza de trabajo también sería menor; es decir, que los salarios reales se incrementarían y el plusproducto se reduciría. En ese caso, la tasa general de ganancia también disminuiría y no por un incremento de la cantidad de medios de producción en relación con la fuerza de trabajo (más bien al contrario), sino por una caída de la tasa de explotación derivada de las nuevas preferencias temporales y de riesgo de los capitalistas (Tabla 6.22).

No se trataría, pues, de una consecuencia de la ley de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia, sino de un cambio de las preferencias de los ahorradores: pero en todo caso se expresaría a través de un incremento en la acumulación de capital.

Los economistas marxistas no han considerado estas posibles líneas de

ataque contra el Teorema de Okishio porque supondría reconocer la influencia de las preferencias subjetivas a la hora de determinar los precios de producción (según ya expusimos en el apartado 5.3.3 de este segundo tomo); pero evidentemente han de ser tenidas en cuenta como potenciales dinámicas del capitalismo. No en vano, y como a continuación

expondremos, las preferencias por el tiempo y por el riesgo serán relevantes a la hora de desarrollar nuestra crítica a la proposición s.

Opción	Medios de producción (mp) en toneladas de trigo	Horas de trabajo totales (ht)	Producción total (pt) en toneladas de trigo	Producción neta (pn) en toneladas de trigo pn = pt – mp	Salario en especie en toneladas de trigo (w)	Plusproducto en toneladas de trigo (sp) sp = pn – w	$\frac{mp}{w}$	$p' = \frac{sp}{mp + w}$
1	100	50	150	50	20	30	5	25%
1"	100	50	150	50	40	10	2,5	7,14%

Tabla 6.22

6.3. La reducción de la tasa general de ganancia no tiene por qué exacerbar las contradicciones internas del capitalismo generadoras de crisis (¬ *s*)

Aunque la proposición p sea falsa, es decir, aunque la tasa general de ganancia no esté condenada a descender estructuralmente dentro del capitalismo y, por tanto, este modo de producción tampoco se halle necesariamente abocado al colapso por el agotamiento de las oportunidades de revalorizar el capital, eso no equivale a que la tasa general de ganancia nunca decrezca, especialmente de manera transitoria, conforme se acumula nuevo capital.

Pues bien, si se produce (estructural o transitoriamente) una reducción de la tasa general de ganancia, ¿irá acompañada esa reducción de una crisis económica de carácter transitorio que el capitalismo, por sus contradicciones internas, será incapaz de evitar? Eso es lo que pretendemos analizar en esta crítica a la proposición s: si cualquier reducción, aunque sea transitoria, de la tasa general de ganancia aboca al capitalismo a una crisis transitoria debido a las contradicciones propias de este modo de producción. ¿A qué contradicciones nos referimos en este caso? En esencia, a dos: a) la tendencia a la sobreproducción de mercancías por organizar la creación de valor de uso como la producción de valores y b) la anarquía de la producción derivada a organizar el trabajo social como suma de trabajos privados. Dos contradicciones a las que hemos denominado «crisis de demanda» y «crisis de oferta», respectivamente.

En cuanto a las crisis de demanda, recordemos el proceso. Los capitalistas tienden a acumular nuevo capital reinvirtiendo parte de la plusvalía que obtienen. Pero la acumulación de capital es una acumulación de mercancías que deben ser realizadas en el mercado: el capital dinerario se

transforma en capital productivo que a su vez deviene capital mercantil y, finalmente, ese capital mercantil ha de transformarse nuevamente en capital dinerario (D-M…P…M'-D'). Cuanto mayor sea

el stock de capital dentro de una economía, mayor será la cantidad de mercancías que deben ser vendidas y, para que esas mercancías puedan ser vendidas, mayor deberá ser la demanda sobre las mismas. La acumulación de capital, pues, ha de ir de la mano de un gasto agregado que aumente proporcionalmente al incremento de la producción de mercancías. El problema es que, con una composición orgánica del capital creciente, el capital variable (es decir, la masa salarial) va perdiendo peso dentro del stock agregado de capital, de modo que la realización de ese expansivo stock agregado de capital va dependiendo cada vez más del gasto de los capitalistas y, cada vez menos, del gasto de los trabajadores. ¿Y en qué pueden gastar los capitalistas? Una vez cubiertas sus necesidades básicas, su demanda de medios de subsistencia no se incrementará más, de modo que todo el gasto adicional deberá canalizarse o a adquirir bienes de lujo o a adquirir medios de producción para generar nueva plusvalía futura. Es decir, que la realización del capital dependerá en gran medida de que los capitalistas sigan invirtiendo (adquiriendo medios de producción), por lo que cualquier reducción, aunque sea transitoria, de la tasa general de ganancia provocará una parálisis de la inversión agregada que llevará a que no todo el capital previamente acumulado pueda valorizarse, es decir, conducirá a una crisis económica hasta que desaparezca el capital ocioso y redundante. La forma en la que podrían evitarse este tipo de crisis cíclicas de demanda sería aumentar el gasto en consumo de los trabajadores, de modo que la demanda agregada dependa menos de la inversión: pero para aumentar el gasto de los trabajadores habría que aumentar la masa salarial reduciendo la plusvalía agregada y ese remedio es incompatible con el funcionamiento del sistema capitalista, puesto que provocaría por sí mismo una crisis (menor plusvalía agregada es menor tasa general de ganancia).

En cuanto a las crisis de oferta: la descoordinación dentro del mercado

—la anarquía productiva— lleva a que unos sectores acumulen capital de manera desproporcionada frente a otros, es decir, a que unos sectores se atrofien y otros sectores se hipertrofien. Todo ello provoca que aparezcan cíclicamente cuellos de botella —medios de producción cuyo precio se encarece porque su oferta es insuficientemente elástica como para atender la demanda empresarial— que elevan el precio de ciertos elementos del capital

constante y, por tanto, dificulta la reproducción de aquellas estructuras de capital que hagan un uso intensivo de los mismos, es decir, se produce una caída de la tasa general de ganancia. Por ello, aquellos factores de producción que tengan una naturaleza

complementaria con el factor que se ha encarecido, también serán condenados a la ociosidad: en concreto, habrá un aumento del desempleo entre los trabajadores y entre ciertos elementos del capital fijo que se mantendrán sin usar. La crisis no concluirá hasta que la oferta de los sectores atrofiados se incremente o hasta que la oferta de los sectores hipertrofiados se reajuste a la baja. Al respecto, este tipo de crisis de oferta podrían solventarse de dos formas. Por un lado, *ex post*, mediante un incremento de la inversión agregada en los sectores atrofiados sin reducirla en los hipertrofiados (de modo que se mantenga una adecuada proporción entre ambos): pero eso no es viable dentro de la lógica capitalista porque aumentar fuertemente la inversión en un sector de la economía llevaría a una caída de la tasa general de ganancia (por acumulación de nuevo capital constante). Por otro, *ex ante*, con una planificación mucho más centralizada y racional del conjunto de la economía que evite desproporciones entre sectores: pero centralizar la planificación de la economía sería incompatible con el funcionamiento del sistema capitalista basado en la producción independiente de valores y no en la producción inmediatamente social de valores de uso.

Ninguno de ambos razonamientos son, sin embargo, concluyentes: no porque los fenómenos que describen no puedan llegar a suceder en ocasiones, sino porque no hay razones para pensar que deban suceder de manera *cíclica* y necesaria dentro de una economía capitalista.

6.3.1. Las crisis de demanda

Empecemos analizando la posibilidad de que se produzcan crisis de demanda como resultado de que la realización del capital dependa crecientemente de la inversión capitalista en un contexto de caída en la tasa general de ganancia.

En primer lugar, hay que señalar que el presupuesto de que las economías dependen crecientemente de la inversión capitalista es incorrecto: esa idea deriva de otra idea igualmente errónea, como es que los salarios reales dentro del capitalismo son constantes e iguales al coste de reposición del capital variable, de modo que los salarios relativos tienden

$$\frac{V_c}{C_c+V_c+S}$$

necesariamente a decrecer conforme la economía capitalista se desarrolla. En el apartado 5.3.2 de este segundo tomo ya explicamos que los salarios reales podían crecer y que, en consecuencia, el peso de

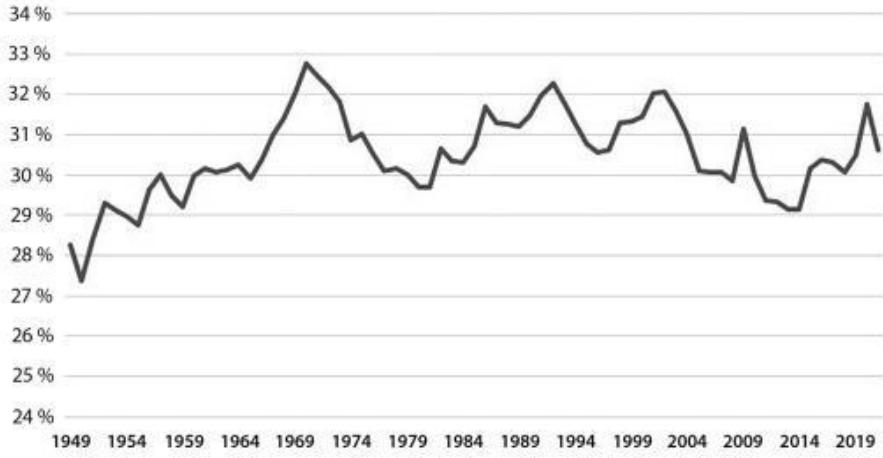
los salarios dentro del PIB

también podía aumentar sin que, como hemos mostrado en el epígrafe 6.1 de este segundo tomo, la tasa general de ganancia decrezca. Más en particular, si aumenta la composición orgánica del capital y, al mismo tiempo, el progreso técnico mejora la eficiencia del factor trabajo (*labour-augmenting technical progress*), se puede conseguir simultáneamente que la tasa general de ganancia se mantenga constante y que el peso de los salarios dentro del PIB también se mantenga constante a pesar del incremento de la composición orgánica del capital. Y, en ese caso, no sería cierto que la realización del capital dependa crecientemente del gasto de los capitalistas, dado que el peso de las rentas salariales y de las rentas del capital dentro del PIB no habría cambiado (de hecho, con suficiente progreso técnico en favor del trabajo, podría aumentar la tasa general de ganancia sin que decrezca el peso de la masa salarial en el PIB). En el apartado 5.3.2 ya mostramos que el peso de la masa salarial dentro en el PIB de EE. UU., Francia y Reino Unido no ha decrecido desde finales del siglo XIX hasta la actualidad. El gasto agregado de tales economías, pues, no se ha vuelto más dependiente del gasto de los capitalistas por mucho que hayan aumentado su composición orgánica del capital durante esas décadas. Acaso cabría replicar que el peso de la masa salarial sobre el PIB no es importante porque lo que debemos medir es el peso de los salarios, no sobre la Renta Bruta, sino sobre la totalidad del producto social (incluyendo la adquisición y consumo de capital circulante). Pero es que, aun cuando calculemos el peso de la masa salarial no sobre el PIB, sino sobre la totalidad del producto social, es decir, aun cuando calculemos

, no observamos tal reducción del empleo.

Por ejemplo, el siguiente gráfico nos muestra la evolución de la masa salarial sobre el producto total en el caso de la economía estadounidense desde 1949.

Gráfico 6.4. Masa salarial sobre el producto total de EE. UU.



Fuente: BEA ($\frac{\text{Compensation of employees}}{\text{Gross Output}}$).

En segundo lugar, conviene poner de manifiesto que, aun cuando la masa salarial fuera decreciente dentro del PIB o dentro del producto social, no habría por necesidad ninguna sobreproducción que fuese intrínsecamente inabsorbible por la demanda de los capitalistas. Para ilustrarlo, podemos recurrir a las sencillas relaciones planteadas por el economista filokeynesiano Michal Kalecki, las cuales, como ya expusimos en el apartado 4.4.2 del primer tomo de este libro, son perfectamente compatibles con las condiciones de reproducción simple y ampliada del capital entre departamentos que desarrolla Marx. De acuerdo con Kalecki (1933] 1971, 81-83), en una economía cerrada y sin Estado, toda la producción social (bienes de consumo y medios de producción) puede dividirse en forma de renta para los trabajadores (salarios) y en forma de renta para los capitalistas (ganancias). Es decir:

Salarios + Ganancias

= Inversión + Consumo de trabajadores + Consumo de capitalistas

Bajo la hipótesis adicional de que los trabajadores consumen toda su renta (es decir, Salarios = Consumo de trabajadores), una hipótesis que entronca con la idea marxista de que los trabajadores únicamente reciben un salario que les permite consumir lo necesario como para reponer la fuerza de trabajo, llegamos a la conclusión de que:

Ganancias = Inversión + Consumo de capitalistas

Esta ecuación es la que lleva justamente a Kalecki a afirmar que «los

capitalistas ganan lo que gastan»: a saber, las ganancias de los capitalistas proceden de su gasto en consumo (compra por parte de los capitalistas de los bienes de consumo y de lujo producidos por las empresas capitalistas) y de su gasto en inversión (compra por parte de empresas capitalistas de los bienes de capital producidos por otras empresas capitalistas). A su vez, también cabe decir que la inversión de los capitalistas se financia con el agregado de las ganancias no consumidas por los capitalistas, esto es, por el ahorro de los capitalistas (Ganancias – Consumo de capitalistas = Inversión).

Obviamente, esto es así porque se presupone que los trabajadores consumen plenamente sus salarios: en caso contrario, la inversión también podría financiarse con el ahorro de los trabajadores (algo que el propio Marx reconocía [C3, 30, 615]). Desde una perspectiva marxista, cabría decir, con respecto a la ecuación Ganancias = Inversión + Consumo de capitalistas, que la realización del capital constante y de la plusvalía depende de que los capitalistas gasten lo suficiente en adquirir medios de producción y bienes de consumo (incluyendo bienes de lujo). ¿Gastarán lo suficiente los capitalistas como para realizar sus inversiones en capital? No es una pregunta que pueda ser respondida sin incorporar elementos subjetivistas al análisis económico: esos elementos subjetivistas a los que el marxismo niega autonomía a la hora de determinar las condiciones del equilibrio económico pero que, como ya hemos visto a lo largo de los capítulos anteriores, son absolutamente indispensables. También en este caso.

Por un lado, el nivel de gasto en bienes de subsistencia y de lujo por parte de los capitalistas dependerá de su utilidad marginal: si su utilidad marginal por los bienes de consumo presentes es suficientemente elevada con respecto a la utilidad marginal por los bienes de consumo futuros y con respecto a la utilidad marginal del dinero, entonces se podrá gastar lo suficiente como para realizar el capital incluso en un entorno de tasa general de ganancia decreciente y de expectativas pesimistas para la inversión (teóricamente, la inversión neta podría ser cero y la realización de la plusvalía podría llegar íntegramente del gasto en bienes de lujo). Al respecto, Marx reconocía que parte del gasto en consumo que dejaban de efectuar los obreros podía transformarse en un mayor gasto en consumo por parte de la burguesía, de modo que no tenía por qué ser siempre cierto que

unos menores salarios (reales o relativos) del proletariado condujeran a una crisis:

Debido a que la clase trabajadora constituye la parte más numerosa de los consumidores, uno podría decir que si los ingresos de la clase

trabajadora decrecen […] se experimentará un desequilibrio entre producción y consumo y, por tanto, sobreproducción. Esto es esencialmente correcto. Pero debemos matizarlo por la creciente extravagancia de las clases propietarias. Sería un error aceptar esa proposición de manera incondicional (Marx [1850-1853] 1978, 585).

Por otro lado, el nivel de gasto en inversión en medios de producción

dependerá de la preferencia temporal, de la aversión al riesgo, de la preferencia por la liquidez o del estado de ánimo de los capitalistas (de los llamados *animal spirits*).42 Y es que la inversión no tiene por qué reducirse por el mero hecho de que la tasa general de ganancia caiga de manera estructural o transitoria (por ejemplo, que se reduzca del 30 % al 25 % o del 10 % al 5 %): es más, una reducción de la tasa general de ganancia incluso podría llegar a incrementar la inversión agregada (recordemos que el propio Marx [C3, 15.4, 375] reconoce que la baja tasa general de ganancia puede ser un estímulo para acelerar la acumulación de capital). La inversión se reducirá sólo cuando la caída presente de la tasa general de ganancia lleve a los inversores a *esperar* que la tasa general de ganancia futura disminuirá por debajo del umbral mínimo a partir del cual los capitalistas prefieren no reinvertir y mantenerse en liquidez —el llamado «coste del capital» en la teoría financiera convencional (Brealey, Myers y Allen [1970] 2020, 26, 229-232)—: un umbral mínimo de carácter *subjetivo* que vendrá determinado por la preferencia temporal, la aversión al riesgo o la preferencia por la liquidez (por ejemplo, si los capitalistas prefieren mantener su capital en forma monetaria en lugar de arriesgarse a reinvertirlo en capital productivo si la tasa general de ganancia no supera el 5 %, obviamente una caída esperada de la tasa general de ganancia desde el 6 %

al 4,5 % interrumpirá el flujo de inversión).

A este respecto, cabría replicar que el *deseo* subjetivo de invertir —

cuando la tasa general de ganancia haya bajado pero siga estando por encima del coste de capital subjetivamente exigido por los capitalistas — no será suficiente como para estabilizar el gasto agregado si no existe *capacidad* de gastar. Recordemos que Grossman ([1929] 2021, 136-137) atribuía las recurrentes parálisis del gasto dentro del capitalismo a la incapacidad de los capitalistas para mantener el *ritmo* de inversión ante un stock de capital que

aumentaba más rápidamente que la masa de plusvalía a partir de la cual se financiaba la inversión y reinversión en ese stock de capital. El

error de este razonamiento es doble. Por un lado, las crisis de demanda son crisis derivadas de no *reproducir* el stock de capital mercantil ya existente, no de no ampliarlo: y, por definición, el valor de los ingresos agregados (salariales y del capital) es igual al valor de la producción agregada. 43 Por consiguiente,

aun cuando no fuera posible mantener el ritmo de acumulación de *nuevo* capital, ello no equivaldría a que no pueda reproducirse el capital existente, de modo que la explicación de la crisis de demanda ha de buscarse en otro lado distinto a la *incapacidad* objetiva de adquirir el valor social presente a partir de ese propio valor social presente ya existente. Por otro lado, la producción presente puede financiarse con cargo a la producción futura: no otra cosa es el crédito (comprar hoy con el valor que se producirá mañana), de modo que el análisis de Grossman queda cojo sin incorporar la posibilidad de financiar la acumulación de capital con cargo al crédito, el cual puede seguir extendiéndose (y posibilitando la acumulación de capital) mientras existan recursos inempleados dentro de una economía (por ejemplo, el capital podría seguir acumulándose a partir del ejército industrial de reserva si el ahorro de los capitalistas se complementara con el ahorro de los trabajadores).

En definitiva, a falta de la exposición de otro mecanismo que describa por qué los capitalistas dejan en un determinado momento de gastar lo suficiente como para realizar todo el capital mercantil existente, habrá que decir que la teoría de las crisis de demanda de Marx descansa enteramente sobre elementos subjetivistas o «psicologistas», a los cuales el propio Marx deniega autonomía para explicar los fenómenos económicos. La mera reducción del peso de los salarios dentro del PIB o dentro del producto social combinada con la caída de la tasa de ganancia no tiene por qué generar crisis alguna; incluso podrían llegar a ser fenómenos compatibles con un boom económico. Sólo añadiendo al análisis otros elementos subjetivistas (como, por ejemplo, los *animal spirits*) podríamos acaso explicar, a un nivel muy elemental, una crisis económica desde el lado de la demanda. Pero si incorporamos esos elementos, la caída de la tasa general de ganancia o del peso de los salarios en el PIB no es ni condición suficiente ni condición necesaria para que ocurra una crisis: que se reduzca el peso de los salarios en el PIB y la tasa general de ganancia no hace la crisis inexorable (no son condiciones suficientes); que no se reduzcan no impide la ocurrencia

de una crisis de demanda en caso de que la utilidad marginal de los bienes de consumo se desplome, el estado de ánimo de los inversores decaiga o el coste de capital se dispare (no son condiciones

necesarias).

De hecho, el economista Mijaíl Tugán-Baranovski, a quien se le suele

encuadrar dentro del llamado «marxismo legal», 44 llegó a conclusiones radicalmente opuestas a las de Marx basándose en la propia teoría económica marxista: a su juicio, cuanto más aumentara la acumulación de capital, menos susceptible sería el capitalismo de caer en crisis de sobreproducción, dado que la Renta Bruta iría perdiendo peso dentro del producto agregado y es la Renta Bruta la que es susceptible de fluctuar más, al recaer sobre ella la decisión discrecional de consumirla o reinvertirla por parte de obreros o capitalistas. Si recuperamos los datos de la Tabla 6.2 del apartado 6.2.1 del primer tomo de este libro, podemos comprobar cómo el peso de la Renta Bruta (salarios + plusvalía) sobre el producto social agregado va disminuyendo (Tabla 6.23):

Tabla 6.23

Período Estructura del

Porcentaje del

Peso de

capital mercantil capital mercantil

la renta

que debe ser

bruta sobre

adquirido por los el capital

capitalistas

mercantil

100 c + 50v + 50s

75 %

50 %

2

150 c + 60v + 60s

77,8 %

44,4 %

3

210 c + 70v + 70s

80 %

40 %

4

280 c + 75v + 75s

82,6 %

34,9 %

5

355 c + 80v + 80s

84,5 %

31,1 %

Es decir, aunque es cierto que el porcentaje del producto social (del capital mercantil agregado) que debe ser adquirido por los capitalistas va en aumento, también lo es que una porción creciente del producto social que ha de ser adquirido por los capitalistas son meras reinversiones de los medios de producción y, por consiguiente, son reinversiones independientes de que

se expandan o no se expandan los deseos de consumo de trabajadores y capitalistas.

La sustitución del obrero por la máquina equivale a la disminución correspondiente de la renta social [Renta Bruta]. Cuanto mayor es la fracción del capital representado por los medios de producción, tanto menor es la fracción del capital transformado en elementos de renta

social [Renta Bruta]. La suma de la producción social y, en consecuencia, la suma de la riqueza social aumenta y la suma de la renta social [Renta Bruta] disminuye relativamente […]. Pero no aparece ningún excedente de productos porque la demanda de los medios de producción reemplaza completamente la demanda de los objetos de consumo […]. Así, es posible el aumento de la riqueza social (la cantidad de productos de que dispone la sociedad) al mismo tiempo que disminuye la renta social [Renta Bruta]

(Tugán-Baranovski [1901] 1912, 218-219).

La réplica más habitual al argumento de Tugán-Baranovski sería que no

tiene ningún sentido acumular medios de producción si no es para incrementar la producción de bienes de consumo, de modo que si no aumenta el deseo de consumo entre obreros o capitalistas, la acumulación de nuevos medios de producción no tendrá lugar. Pero ése es un argumento que justamente no debería hacer ningún marxista según Tugán-Baranovski, puesto que, para Marx (y como ya hemos analizado críticamente en el epígrafe 2.1 de este segundo tomo), el modo de producción capitalista se orienta a la acumulación de valores y no de valores de uso: por tanto, el objetivo no es acumular medios de producción para producir más bienes de consumo, sino que se acumulan medios de producción por el hecho de acumular medios de producción, esto es, por el hecho de que representan valores y de que el objetivo es maximizar el valor:

Aquí vemos la paradoja de la economía capitalista, que es incomprensible para la economía política actual; no es el consumo social el que dirige la producción y constituye su objeto; es, por el contrario, la producción la que dirige el consumo y le sirve de fin. El hombre para el capital y no el capital para el hombre: he aquí la divisa de la economía capitalista. Si la escuela de Marx acepta la teoría de Sismondi [crisis por subconsumo], *no es más que por una inconsecuencia, por una infidelidad a los principios del marxismo*. El fin de la economía capitalista no es el consumo humano, sino la acumulación del capital (Tugán-Baranovski [1901] 1912, 222-223) [énfasis añadido].

Por consiguiente, para Tugán-Baranovski, la teoría marxista sobre la crisis de demanda es contradictoria con su teoría sobre la naturaleza del sistema capitalista. En realidad, sin embargo, las dos se pueden reconciliar a través de los movimientos en las expectativas sobre la tasa general de ganancia o a través de los movimientos en la

rentabilidad mínima exigida

por los capitalistas: si los capitalistas esperan que la tasa general de ganancia caiga o si incrementan la rentabilidad mínima que exigen para invertir, entonces su gasto en medios de producción sí podría reducirse, generando con ello una crisis de demanda. Pero para llegar a semejantes conclusiones se hace imprescindible incorporar el subjetivismo a una teoría que pretende ser capaz de prescindir de él.

En suma, la teoría de las crisis de demanda de Marx no puede prescindir del subjetivismo: el aumento de la composición orgánica del capital no genera necesariamente una tasa de ganancia decreciente ni una reducción del peso de la masa salarial en el PIB. Pero es que, aun cuando ambos fenómenos sí se produjeran, tampoco tendría por qué vivirse una crisis de demanda si no se ven acompañados por factores subjetivos como los ya mencionados. Y Marx carece de una teoría sobre esos elementos subjetivos porque deliberadamente los excluye de su análisis (salvo como mediadores de las relaciones materiales).

6.3.2. Las crisis de oferta

Sigamos analizando los argumentos de Marx sobre las crisis de oferta dentro del capitalismo: ¿hasta qué punto la anarquía productiva del capitalismo (el hecho de que las decisiones de producción social se tomen

descentralizadamente por capitalistas independientes en competencia) conduce inexorablemente a un crecimiento desequilibrado de la economía, que provoca reducciones transitorias en la tasa general de ganancia y que se ven agravadas por su caída tendencial?

De entrada hay que rechazar la idea de que el capitalismo implique una absoluta y descoordinada anarquía productiva. Es cierto que, en el capitalismo, cada capitalista organiza los medios de producción y la fuerza de trabajo de manera autónoma frente a otros capitalistas, sin que ninguno de ellos se someta a un plan central que los coordine de manera jerárquica y centralizada. Pero eso no equivale a que cada capitalista tome las decisiones de manera totalmente aislada y atomística — *descoordinada*— con respecto al resto de los capitalistas: por un lado, parte de los capitalistas producen mercancías que pretenden ser vendidas a otros capitalistas, de modo que los primeros necesariamente han de adaptarse a generar valores de uso para los segundos, esto es, los primeros han de coordinarse con los segundos (si los segundos necesitan tablones de madera y los primeros producen

harina, los

primeros no lograrán vender su capital mercantil a los segundos); por otro, los capitalistas también compiten con otros capitalistas a la hora de vender sus mercancías (ya sea a otros capitalistas o a los consumidores finales), de modo que la propia competencia entre ellos actúa como elemento nivelador tanto *ex ante* (un capitalista debe tener en cuenta los movimientos esperados de sus competidores antes de decidir qué producir, cuánto producir y cómo producir) como *ex post* (no todas las propuestas productivas de todos los capitalistas terminan saliendo adelante dentro del mercado: las más eficientes prosperan y las menos eficientes no). Es decir, cada capitalista individualmente considerado ha de tomar *por necesidad* en consideración los planes del resto de los capitalistas, dado que el éxito o el fracaso de su propio plan dependerá de su interacción cooperativa (proveedor-cliente) o competitiva con el resto de los capitalistas.

Ahora bien, cabría pensar que, aun cuando cada capitalista quiera tomar sus decisiones considerando las decisiones que van a tomar el resto de los capitalistas así como las preferencias de los consumidores, cada capitalista carece de suficiente información sobre las decisiones del resto como para actuar de manera coordinada. En un plan central, puede suponerse que toda la información fuera pública y que, por tanto, todo el mundo conoce (o puede conocer) qué han hecho y qué van a hacer los demás; en cambio, en una sociedad de mercado carecemos de esa información. Pero, nuevamente, esto es un error: como ya expusimos en el apartado 2.1.1 de este segundo tomo, en el mercado existen múltiples formas de obtener información sobre el resto de los capitalistas y acaso el principal mecanismo sea el sistema de precios.

El sistema de precios actúa como un vehículo de transmisión de información no sólo sobre las preferencias de los compradores (algunos de los cuales pueden ser, como hemos dicho, capitalistas que demandan medios de producción) sino también sobre las condiciones de oferta de los competidores. Si el precio de una mercancía se incrementa en términos relativos (frente a otras mercancías imperfectamente sustitutivas y frente a los medios de producción necesarios para fabricarla), eso nos indica que debemos tratar de producirla en mayor medida (más oferta) y de consumirla en menor medida (menos demanda); si el precio de una mercancía se abarata en términos relativos, eso nos indica que debemos reducir su escala se producción (menos oferta) y que podemos consumirla en mayor medida (más demanda) (Hayek 1945). Es decir, el sistema de precios nos

proporciona información sobre el contexto productivo del resto de los capitalistas y sobre el contexto de preferencias de los consumidores: no sólo eso, también *incentiva* a que cada capitalista tome decisiones coherentes respecto a ese contexto económico. Los precios son, pues, señales informativas recubiertas de una recompensa (Cowen y Tabarrok [2010]

2015, 120-121).

Lo anterior no debería ser sorprendente para la teoría económica marxista. A la postre, y como ya explicamos en el epígrafe 1.2 del tomo primero de este libro, la ley del valor «no es más que una ley de equilibrio del sistema anarco-mercantil» (Bukharin [1919-1920] 1979, 155). Si una mercancía es sobreproducida, se venderá por debajo de su valor y si es sobredemandada, se venderá por encima de su valor, y semejante cambio en los precios relativos proporcionará información a los capitalistas para que modifiquen sus pautas de especialización productiva (que aumenten la producción de las mercancías infraproducidas y reduzcan la producción de las sobreproducidas). Es decir, que la ley del valor «determina las proporciones relativas del trabajo social agregado […] que se dedican a producir diferentes tipos de mercancías […] y dirige la inversión hacia aquellas empresas y sectores productivos cuyos beneficios se hallan por encima de la media retirándolos de aquellos otros donde están por debajo»

(Mandel 1976, 4142), de modo que, en última instancia, «la famosa "mano invisible" que supuestamente regula la oferta y la demanda del mercado no es más que esta misma ley del valor en funcionamiento» (Mandel 1976, 41).

Además, la conversión de valores en precios de producción, consecuencia de la competencia entre capitales, impone que todo capital reciba una misma tasa (general) de ganancia, de modo que si algunos capitales individuales reciben una tasa de ganancia superior o inferior a la general tenderá a haber migración de capitales desde los sectores con menor tasa de ganancia a los sectores con mayor tasa de ganancia y «esa tendencia tiene el efecto de distribuir la masa total de trabajo social *entre las diversas esferas de producción* de acuerdo con la necesidad social» (Marx [1862-1863a] 1989, 433).

Es decir, que la propia teoría económica de Marx le asigna a los precios

—sujetos al funcionamiento de la ley del valor— un papel equilibrador dentro del mercado: y ese equilibrio sólo puede

alcanzarse si los precios son los que informan e incentivan a los capitalistas a tomar decisiones que sean

coordinadoras (o recoordinadoras) con el resto de los capitalistas y con los compradores finales.

Por supuesto, lo anterior no significa que Marx considerara que los precios de las mercancías, regulados en última instancia por la ley del valor, conduzcan a una situación de equilibrio continuado: para Marx, el mercado no es anárquico sólo porque no está dirigido por nadie y, por tanto, no está sujeto a un plan racional de ningún ser humano, sino también porque cada productor sólo se relaciona con otros productores a través del intercambio de mercancías, de modo que su trabajo individual no es inmediatamente social y no existe, en suma, una continua y explícita coordinación de la fracción de trabajo social que cada uno de ellos desempeña. De ahí que, para Marx, los precios de mercado no logren ni mucho menos una coordinación perfecta entre productores independientes. Pero la cuestión es que, ni siquiera dentro del marxismo, cabe afirmar que el capitalismo sea un modo de producción que carezca de mecanismos internos para recoordinar a los diversos capitalistas en caso de que éstos se hayan descoordinado en exceso: incluso el marxismo le reconoce, hasta cierto punto, ese rol coordinador de los precios.

De hecho, si los precios fueran un mecanismo de coordinación aun más

eficiente de lo que supuso Marx (por las razones expuestas en los epígrafes 1.2.2 y 2.1.1 de este segundo tomo), la anarquía de mercado no tendría por qué ser intrínsecamente descoordinadora, sino que podría ser compatible con un ajuste multilateral y continuado entre los distintos productores independientes que nos mantuviera cerca del equilibrio y al margen de crisis de oferta. Por ejemplo, si la inversión en telares crece mucho más que la inversión en algodón, la expectativa del precio spot futuro del algodón (o el precio forward presente del algodón) tenderá a incrementarse por la expectativa de que la demanda de algodón (por parte de los telares) desbordará la oferta de algodón (por la infrainversión en la industria). Y si el precio del algodón esperado en el futuro (o el precio presente del algodón futuro) se incrementa, será ya rentable en el presente invertir en incrementar la oferta de algodón (de manera acompasada con la inversión en telares).

Desde luego, no existen garantías de que los operadores de mercado siempre anticipen correctamente el futuro (al igual que tampoco hay

garantías de que un planificador central anticipe correctamente el futuro), pero si existe y se transmite la información en alguna parte del mercado de que la oferta de algodón está creciendo insuficientemente con respecto a la demanda

esperada en el futuro, esa información tenderá a diseminarse rápidamente a través del sistema de precios y, una vez diseminada a través del sistema de precios, modificará el comportamiento de los capitalistas actuales para alinearlo con la nueva estructura de precios, pues en caso contrario los

capitalistas no estarían maximizando sus ganancias.45

No sólo eso, lo que Marx debería haberse preguntado es si el sistema de precios, aun siendo imperfecto, podría ser un mecanismo de coordinación más eficiente que sus alternativas, como la planificación centralizada. Marx no analiza esa cuestión pero sí dogmatiza sobre ella: «Si la producción capitalista fuera producción enteramente socialista —una contradicción en los términos— no podría haber sobreproducción alguna» (Marx [1862-1863b] 1989, 306). Pero Marx no nos describe el proceso a través del cual una economía socialista hallaría las proporciones correctas para invertir entre los diversos sectores —como si ese gigantesco problema de información que el mercado sólo resuelve imperfectamente fuera un problema trivial o inexistente dentro de una economía socialista—, sino que simplemente presupone un escenario en el que ese problema ya ha sido resuelto. Lo mismo cabría hacer respecto al mercado: presuponer que el problema de información no existe o que siempre se resuelve para así concluir que, «si la producción fuera producción enteramente capitalista, no podría haber sobreproducción alguna». Curiosamente, ése era el reproche que Marx les dirigía a los «apologistas» del capitalismo, a saber, que presupusieran que el mercado siempre estaba en equilibrio:

En las crisis del mercado mundial se revelan de súbito las contradicciones y los antagonismos de la producción burguesa. Los apologistas [del capitalismo], *en lugar de investigar la naturaleza de los elementos conflictivos que estallan en forma de catástrofe, se contentan con negar la catástrofe en sí misma e insisten*, a pesar de la regularidad y periodicidad de su ocurrencia, *que si la producción se desarrollara según aparece en los libros de texto, las crisis nunca ocurrirían*. Por tanto, los apologistas [del capitalismo] se dedican a falsificar las relaciones económicas más simples y, más en concreto, a aferrarse al concepto de unidad al enfrentarse a las contradicciones (Marx

[1862-1863b] 1989, 131) [énfasis añadido].

¡Pero eso mismo es lo que hace Marx respecto al socialismo!

Presuponer que la planificación central será más eficiente que el sistema de precios a la hora de generar, diseminar e integrar toda la información necesaria como para organizar del modo más productivo, coordinado y sostenible posible la distribución del trabajo social. Y ésa es una proposición que debería ser demostrada y no presupuesta, sobre todo cuando, según

estudiaremos en el próximo capítulo, existen importantes razones para, como mínimo, dudar sobre ella. Puede que el sistema de precios no sea un sistema infalible para coordinar a centenares de millones de trabajadores, pero quizá sea menos falible que cualquiera de sus alternativas.

En segundo lugar, aunque en un determinado momento existan

desproporciones entre diversas industrias (por ejemplo, la industria de los telares y la industria del algodón), esa desproporción no tiene por qué corregirse a través de una contracción de la actividad económica y de la tasa general de ganancia: al contrario, podría contrarrestarse con una aceleración de la actividad económica y de la tasa general de ganancia. Si en alguna rama de la economía aparece un cuello de botella (por ejemplo, oferta insuficiente de algodón en relación con la demanda), esa rama de la economía podrá vender su (insuficiente) suministro de mercancía a un precio anormalmente alto, esto es, será capaz de cosechar beneficios

extraordinarios y esos beneficios extraordinarios serán los que atraerán capital (en forma de medios de producción y de fuerza de trabajo) para acelerar el incremento de su oferta. Si Marx presupone que esa elevación de los precios del algodón generará una contracción en el resto de la economía es porque presupone que la oferta de capital es totalmente inelástica a corto plazo para el conjunto de la economía: de hecho, él mismo llega a afirmar textualmente que uno de los supuestos de su teoría de las crisis (de oferta) es ése: «presuponemos un determinado nivel de producción o de reproducción»

(Marx [1862-1863b] 1989, 145). Y, ciertamente, si el capital disponible para ser invertido estuviese dado, entonces una mayor inversión en una industria (la del algodón) implicaría una menor inversión en otras industrias: por tanto, una contracción de la producción y reproducción del capital en otras ramas de la economía.

Pero el capital disponible para ser invertido no tiene por qué estar dado: es perfectamente posible que aumente la inversión en unas partes de la economía (aquellas que exhiben cuellos de botella) sin que se reduzca la inversión en otras partes de la economía. Desde un punto de vista estrictamente financiero tal posibilidad no entraña ninguna dificultad: basta que, por ejemplo, el sistema bancario aumente netamente su provisión de crédito para financiar las nuevas inversiones. Sin embargo, desde un punto de vista real sí podría haber obstáculos: ¿cómo destinar más recursos a una determinada rama de la actividad sin detraer esos recursos del resto de la economía? La objeción de Marx tendría sentido en una economía que

estuviera operando absolutamente al límite de su capacidad productiva, esto es, en una economía donde la oferta agregada fuera completamente inelástica respecto a la variación de los precios (ningún incremento de los precios induce una mayor movilización de recursos para incrementar la oferta de mercancías). En el mundo real, esas situaciones son poco habituales (salvo en momentos donde el conjunto de la economía está muy recalentada) porque familias y empresas suelen contar con un cierto margen de *ociosidad*: los trabajadores podrían trabajar durante más horas o de manera más intensiva (si se les ofrece un salario suficientemente atractivo) y las empresas podrían utilizar su capital fijo de manera más intensiva (acelerando su depreciación) para producir más de una determinada mercancía sin detraer recursos dirigidos a producir otras mercancías. Pero es que, además, en el tipo de economía descrito por Marx, no tiene absolutamente ningún sentido suponer que la oferta agregada es totalmente inelástica porque *por hipótesis* existe un muy amplio ejército industrial de reserva que es susceptible de ser movilizado en caso de que la demanda de los capitalistas aumente lo suficiente. Por consiguiente, si existe un ejército industrial de reserva, como Marx presupone que existe, será posible aumentar la inversión en capital variable para acelerar el incremento de la oferta de aquellos medios de producción relativamente escasos: y si se incrementa la inversión en capital variable dentro del conjunto de la economía, la tasa general de ganancia no tiene por qué disminuir sino que incluso podría aumentar. Es cierto que si los cuellos de botella están muy extendidos, el incremento de la inversión a costa de drenar el ejército industrial de reserva podría terminar elevando los salarios y, por esa vía, reducir la tasa de plusvalía y, por tanto, la tasa general de ganancia (por mucho que el capital variable gane peso en la composición orgánica del capital): pero, como ya hemos dicho anteriormente, una reducción de la tasa general de ganancia no implica necesariamente el cese de la inversión mientras la tasa de ganancia no caiga por debajo del umbral

de rentabilidad mínimamente exigido por los inversores por inmovilizar su capital.

Por último, aun cuando los cuellos de botella se dieran en una situación con pleno empleo de los recursos, la reasignación del capital entre sectores productivos tampoco tendría por qué entrañar una crisis económica tal como pronostica Marx. Si los medios de producción y la fuerza de trabajo se reasignan desde el sector A al sector B, la actividad se contraerá en el sector A (y alrededor del sector A) y se expandirá en el sector B (y alrededor del

sector B). Por consiguiente, no tendría por qué vivirse ningún tipo de crisis económica derivada de la redistribución del capital desde sectores donde resulte relativamente menos urgente (por ejemplo, producción de bienes de lujo) a sectores donde resulte relativamente más urgente (por ejemplo, incremento de la capacidad productiva de un medio de producción de oferta insuficiente). Tampoco, en consecuencia, tendría por qué sufrirse reducción alguna de la tasa general de ganancia si la composición orgánica del capital y la tasa de explotación no varían al redistribuirse el capital entre sectores. No obstante, es cierto que este escenario, aunque teóricamente posible, no es altamente probable: tanto el capital constante como el capital variable están materializados en elementos heterogéneos y especializadamente (Lachmann

[1956] 1978, 2-12) adaptados al sector productivo para el que fueron creados (por ejemplo, un vagón de carga es un medio de producción especializado para transportar mercancías en la industria del ferrocarril) y que no tienen por qué ser fácilmente reconvertibles en los que necesitan otros sectores (por ejemplo, un vagón de carga no puede emplearse para producir algodón). Este argumento sólo sería enteramente válido para el capital circulante una vez completada su rotación (excluyendo del capital circulante la cualificación de los trabajadores, un componente que en realidad se acerca más al capital fijo), pero no para el capital fijo. Por tanto, salvo que los medios de producción y la fuerza de trabajo sí puedan moverse entre sectores sin ver mermada su productividad, en caso de que aparezcan cuellos de botella dentro de una economía con pleno empleo de los recursos, sí habrá una contracción parcial de la actividad económica vinculada a la pérdida de productividad que tiene lugar cuando se reduce súbitamente la inversión en unos sectores para incrementarla en otros, recolocando entre ambos factores productivos heterogéneos y no reconvertibles.

En definitiva, las crisis de oferta derivadas de la anarquía productiva

del capitalismo son, nuevamente, una posibilidad pero no una regularidad consustancial al sistema: ni tiene por qué haber descoordinación alguna entre las distintas ramas productivas dentro del capitalismo; ni, aun cuando haya descoordinación entre las ramas del capitalismo, tiene por qué sufrirse crisis económica alguna: la inversión agregada puede incrementarse para restablecer la coordinación o, aun cuando la inversión agregada no pudiera aumentar, en algunos supuestos (bastante excepcionales) cabría reorganizar los medios de producción y la fuerza de trabajo sin engendrar ninguna crisis.

No es necesaria ninguna planificación centralizada de la economía para

evitar el estallido de crisis de oferta (y es que, para más inri, esa planificación centralizada de la economía sí será más conducente a un crecimiento desproporcionado y desequilibrado de las distintas ramas de la economía por los motivos que expondremos en el apartado 7.4.1 de este segundo tomo).

6.4. Colapso (¿r?) y crisis cíclicas (t) del capitalismo

Como ya hemos indicado, que las proposiciones p, q, s sean falsas no supone demostrar la falsedad de que el capitalismo pueda estar abocado a su colapso o pueda estar condenado a experimentar crisis cíclicas. Solamente supone negar que Marx haya demostrado cualquiera de ambas conclusiones.

Por nuestra parte, nos mantenemos escépticos con respecto a la proposición de que el capitalismo está abocado a su colapso y simpatizamos con la proposición de que el capitalismo es propenso a sufrir crisis cíclicas, si bien por razones distintas a las aducidas por Marx.

En primer lugar, nos mantenemos escépticos respecto a la capacidad de

colapso del sistema capitalista porque no existe ninguna razón para presuponer que el modo de producción capitalista vaya a ser eterno.

Cambios en las condiciones materiales o en las condiciones culturales (no necesariamente inspirados por cambios en las condiciones materiales) podrían llevar a que el capitalismo desapareciera. Tales cambios ni siquiera tendrían por qué tener una naturaleza endógena al sistema económico (lo cual tampoco es descartable), sino que podrían ser shocks exógenos al mismo (por ejemplo, un accidente en un

laboratorio que desate una pandemia global verdaderamente devastadora). El capitalismo no ha acompañado a la humanidad durante la mayor parte de su historia (sólo durante aquella pequeña fracción de su historia en la que ha habido crecimiento económico sostenido y elevación de los estándares de vida) y no tendría por qué seguir acompañándola en el futuro: de hecho, es muy probable que el capitalismo requiera de ciertas condiciones materiales *y culturales* que, en caso de desaparecer, lo lleven a esfumarse con ellas (para bien o para mal de la humanidad, ésa es otra cuestión que exploraremos tangencialmente en el siguiente capítulo). No conocemos ningún argumento remotamente válido para *descartar* que el capitalismo pueda acabar colapsando y desapareciendo: lo que sí podemos descartar, según lo expuesto en las páginas anteriores, es que exista una inevitabilidad histórica

del colapso del sistema capitalista como consecuencia de una tendencia irrefrenable a la caída de la tasa general de ganancia (ésa, y no otra, es la *errónea* teoría del colapso de Marx). En suma, ¿va a colapsar y desaparecer el capitalismo? Desde luego no tenemos argumentos para sostener que necesariamente vaya a ser así, pero mucho menos los tenemos para descartar que pueda ser así.

En segundo lugar, que la teoría de Marx sobre las crisis cíclicas dentro del capitalismo sea equivocada no implica que no pueda haber crisis cíclicas dentro del capitalismo. Es más, históricamente, las ha habido en la mayor parte de las economías capitalistas. Pero si las causas de esas crisis económicas no son las que expone Marx, ¿cuáles son?

Vamos a tratar de explicarlo a partir de la llamada «teoría austriaca del ciclo económico» (Hayek [1931] 1967), que si bien no es ni mucho menos la única teoría de las crisis económicas capaz de explicar las fluctuaciones cíclicas del capitalismo por vías alternativas a la de Marx, sí es la que nos parece más correcta.

El origen de las crisis regulares dentro del capitalismo tiene, para la teoría austriaca del ciclo económico, mucho que ver con una mala gestión del crédito por parte del sistema financiero y con la influencia de éste sobre la inversión social en capital fijo. Partamos, al respecto, de siete premisas que hemos empleado a lo largo de las páginas anteriores y que, con alguna excepción, no resultan demasiado controvertidas para Marx:

a. Los precios son el mecanismo de transmisión de información dentro

del mercado que coordina o descoordina a los distintos productores

independientes.

b. La inversión en capital productivo debe financiarse con el ahorro de los capitalistas o de los trabajadores.

c. Los ahorradores exigirán una rentabilidad mínima para transformar su ahorro en capital productivo y esa rentabilidad mínima dependerá esencialmente de su preferencia temporal y de su aversión al riesgo.

d. La oferta de financiación crediticia, cuyo precio es el tipo de interés, puede expandirse de manera coordinada o descoordinada con la oferta

de capital productivo y, por tanto, con la oferta de ahorro. La financiación puede reflejar la disponibilidad de capital productivo y mercantil realmente existente o puede expandirse de manera

descoordinada con respecto al mismo. En palabras de Marx: «Con el desarrollo del capital a interés y el sistema de crédito, todo capital

parece estar duplicado y en algunos momentos triplicado, debido a que el mismo capital, y en ocasiones el mismo derecho, parece estar en distintas manos y en diferentes formas. La mayor parte de este "capital dinerario" es capital ficticio» (C3, 29, 601).

e. El capital productivo adopta la forma de elementos heterogéneos y difícilmente reconvertibles en otros elementos distintos del capital productivo. Marx, por ejemplo, señala que una de las características del capital constante fijo es que «está inmovilizado en su existencia como valor de uso determinado», separándose así del concepto puro de capital que «en cuanto a valor es indiferente a toda forma determinada del valor de uso y puede asumir o abandonar cualquiera de ellas como

encarnación indiferente» (Marx [1857-1858] 1987, 84).

f. En caso de expansión descoordinada y a gran escala de las distintas ramas de actividad, la crisis económica sólo puede evitarse si es posible reconvertir el capital productivo sobrante en el capital productivo deficiente o, en caso contrario, si es posible incrementar la oferta de nuevo capital productivo lo suficiente como para complementarse con

el capital productivo sobrante hasta recoordinar las distintas ramas de actividad.

g. Si se desata una crisis económica por crecimiento desequilibrado entre las distintas ramas de actividad, esa crisis económica tenderá a amplificarse por la destrucción de ingresos (de trabajadores y capitalistas), por la incapacidad de realizar parte del stock de capital invertido, por el incremento de la incertidumbre acerca de la generación de ganancias futuras y por la destrucción de crédito. Lo contrario ocurrirá en caso de expansión económica.

Como decimos, la mayoría de estas siete proposiciones ni siquiera resultan controvertidas para la teoría económica marxista: en particular, no lo son la b), d), e), g) y, hasta cierto punto, tampoco la a) o la f). Como mucho cabría disputar desde su perspectiva la c). Pues bien, bastan estas siete proposiciones para esbozar una explicación realista de las fluctuaciones cíclicas dentro del capitalismo. En concreto:

1. Una oferta de financiación crediticia superior al ahorro de los capitalistas y de los trabajadores contribuirá a reducir un precio, los tipos de interés, en mayor medida que si esa oferta de financiación crediticia estuviese determinada estrictamente por la preferencia

temporal y la aversión al riesgo de los ahorradores (implicación de las proposiciones b, c y d).

2. Esa reducción de los tipos de interés no alineada con la preferencia temporal y la aversión al riesgo de los ahorradores generará una descoordinación entre la oferta de financiación crediticia y la oferta de capital productivo: habrá más provisión de financiación que capital productivo disponible para ser movilizado con esa oferta de

financiación (implicación del punto anterior un confluencia con la proposición a). Tal como señala Marx:

Un crecimiento del capital dinerario que derive de transformar durante un cierto período de tiempo algunos saldos de tesorería privados en capital prestable gracias a la extensión del sistema bancario […] no expresa ningún crecimiento del capital productivo como tampoco lo expresa el aumento de los depósitos en las corporaciones bancarias londinenses […]. Si la escala de producción sigue siendo la misma, lo único que sucede es que se incrementa el capital dinerario prestable en relación con el capital productivo. Y de ahí que se reduzca el tipo de interés (C3, 30, 619).

3. La provisión de nueva financiación se dirigirá a facilitar el aumento del endeudamiento de los capitalistas, quienes apostarán

especialmente por estructuras de capital productivo a largo plazo y de alto riesgo, con medios de producción y fuerza de trabajo especializada y heterogénea

(implicación del punto anterior en confluencia con la proposición e):

«El mercado monetario [fuente de financiación a corto plazo] suele hallarse bajo presión porque siempre se necesitan grandes adelantos de capital dinerario durante prolongados períodos de tiempo [búsqueda de

financiación para el largo plazo]» (C2, 16.3, 390). Esas estructuras productivas a largo plazo y de alto riesgo proporcionan una tasa de ganancia propia superior a la tasa general de ganancia (C3, 12.3, 311-312) y, por tanto, resultan especialmente atractivas para aquellos capitalistas industriales que operan con capital prestado, máxime si los tipos de interés se han abaratado como consecuencia de la mayor provisión de financiación. Nuevamente, en palabras de Marx:

La facilidad y la regularidad de los retornos, combinada con la expansión del crédito comercial, garantiza que la oferta de capital prestable no incrementará el tipo de interés a pesar de la mayor demanda de crédito. Es en este momento cuando empiezan a aparecer caballeros que operan sin reservas, incluso sin capital de ningún tipo, es decir, completamente apalancados. Adicionalmente, el capital fijo se expande en todas sus formas y se inician en masa nuevas empresas de gran alcance (C3, 30, 619-620).

4. El aumento de la inversión en proyectos a largo plazo y de alto riesgo generará inicialmente una etapa de expansión y de aparente prosperidad económica al calor de los bajos tipos de interés que han posibilitado esa inversión: «Los bajos tipos de interés normalmente se corresponden con períodos de prosperidad y muy elevadas ganancias» (C3, 22, 482). O en

palabras de Engels: «La crisis actual nos proporciona la oportunidad de estudiar con detalle cómo la sobreproducción es generada por la expansión de crédito y el exceso de operaciones financieras» (Engels

[1857b] 1983, 221) (implicación del punto anterior en confluencia con

la proposición g).

5. La insuficiencia de capital productivo en relación con la oferta de financiación crediticia elevará los precios del capital productivo: «La

otra cara de la moneda [de la excesiva demanda de adelantos de capital dinerario en el mercado monetario] es la presión sobre la disponibilidad de capital productivo dentro de la sociedad. Dado que los elementos del capital productivo se están retirando continuamente del mercado y lo único que se añade al mercado es su equivalente dinerario, la demanda

efectiva se incrementa sin que ello suministre por sí mismo ningún elemento de oferta. Por ello, suben los precios, tanto de los medios de subsistencia como de los medios materiales de producción» (C2, 16.3,

390). Pero no sólo se elevarán los precios, sino también la demanda de financiación crediticia para poder adquirir los elementos encarecidos del capital productivo (implicación del punto anterior en confluencia con la proposición f). Ese aumento de la demanda de crédito terminará

volviéndola escasa en relación con su oferta: «Es precisamente el monstruoso crecimiento del sistema crediticio durante la etapa de prosperidad y, por tanto, también el enorme incremento en la demanda

de capital prestable así como la facilidad con que se ha suministrado ese capital prestable durante tal período de prosperidad, lo que termina generando la escasez de crédito durante el período de estancamiento»

(C3, 28, 582). Y esta escasez de crédito redundará en alzas de los tipos de interés: «Los tipos de interés suben en el período que media entre la prosperidad y colapso» (C3, 22, 482).

6. La subida de los tipos de interés hundirá el valor del capital las inversiones más a largo plazo y más arriesgadas, provocando el abandono de esas ramas de actividad y por tanto la ociosidad y superfluidad del capital productivo allí instalado que, además, no podrá

reconvertirse en los elementos de otro capital productivo distinto (debido a su heterogeneidad y no convertibilidad): «En las fases desfavorables del ciclo económico, el tipo de interés puede

incrementarse a un nivel tan elevado que temporalmente devore por entero las ganancias de aquellas ramas de la industria que se hallen en una situación más desventajosa» (C3, 31, 634-635) (implicación del punto anterior con las proposiciones b y e).

7. La contracción de la actividad en algunas partes de la economía generará efectos de segunda ronda en forma de desaparición de ingresos, caída de demanda y destrucción de capital productivo hasta que las distintas ramas de la economía alcancen una nueva proporción

equilibrada entre ellas: «Las crisis generan una caída real en la producción, en el trabajo vivo, para restablecer la correcta proporción entre el trabajo necesario y el plustrabajo, proporción sobre la que descansa todo lo demás (Marx [1857-1858] 1986, 375). La crisis no puede solventarse con nuevas expansiones crediticias si no se corrigen previamente las desproporciones: «Es evidente que todo este sistema artificial de expansión forzosa del proceso de reproducción no puede solventarse permitiendo que un banco, como el Banco de Inglaterra, pueda dar en papel moneda a todos los estafadores el capital del que carecen para comprar a sus antiguos valores nominales todas las mercancías que se han depreciado» (C3, 30, 621). Constituye, por tanto,

«una ilusión popular atribuir a una escasez de medios de circulación los estancamientos que experimentan los medios de producción» (C1, 3.2,

218n): las crisis tienen una naturaleza productiva aunque tengan un origen y una exteriorización financiera (implicación del punto anterior en confluencia con la proposición g).

8. Las crisis económicas son, en última instancia, una manifestación de que se ha invertido demasiado en proyectos de larga duración o en proyectos de alto riesgo sin que hubiese suficiente ahorro dispuesto a esperar lo suficiente o a asumir suficientes riesgos. Demasiada inversión en relación con la disponibilidad real de ahorro (implicación de todos los puntos anteriores). Tal como resumía Marx la postura sobre las crisis de algunos economistas de su época: «[Las crisis ocurren porque] se ha producido demasiado con el objetivo de enriquecerse, o

porque una parte demasiado grande del producto [social] no se destina a ser consumido como ingreso, sino a generar más dinero (mediante su

acumulación); no a satisfacer las necesidades personales de su dueño, sino a proporcionarle dinero, riqueza social abstracta y capital» (Marx

[1862-1863b] 1989, 162). Es decir, sobreinversión en relación con el consumo deseado y, por tanto, con el ahorro disponible.

En la teoría económica de Marx existen, pues, elementos para

reconstruir una correcta explicación de las fluctuaciones cíclicas del capitalismo: las fluctuaciones cíclicas son el resultado de la sobreacumulación de medios de producción (sobreinversión) en relación con la demanda de bienes de consumo y tal desequilibrio real se debe a la excesiva provisión de crédito. Pero ¿provisión excesiva respecto a qué?

Excesiva respecto al plazo y al nivel de certidumbre del consumo deseado por los agentes económicos, esto es, excesiva respecto al plazo y al riesgo al que están ahorrando los ahorradores. Por consiguiente, las fluctuaciones cíclicas de la economía se deben a que los inversores invierten a plazos y con niveles de riesgo superiores a los plazos y niveles de riesgo a los que ahorran los ahorradores. ¿Y a qué puede deberse esa excesiva provisión de financiación a un perfil de inversión que está desajustado de las preferencias temporales y de riesgo de los ahorradores? A que el sistema financiero —

muy especialmente, aunque no de manera exclusiva, la banca— no esté intermediando de manera correcta: pide prestado a los ahorradores, prometiéndoles reintegrarles su capital, a un plazo y bajo un nivel de riesgo mucho menor que aquel al que ulteriormente presta a los inversores, descoordinando así a unos (ahorradores/capitalistas prestamistas) y otros (inversores/capitalistas industriales). Como decimos, tal narrativa es plenamente coherente con la llamada teoría austriaca del ciclo económico, la cual precisamente vincula las fluctuaciones cíclicas con la descoordinación macroeconómica entre la estructura temporal y de riesgos de los ahorradores y la estructura temporal y de riesgos de los inversores (Fekete 1983; Huerta de Soto 1998, 213-313; Young 2015, 198-208).

Las conexiones entre la teoría marxista y la teoría austriaca de las crisis económicas no terminan ahí: el propio Tugán-Baranovski, marxista legal a quien ya nos hemos referido con anterioridad, desarrolló una teoría de las fluctuaciones económicas de raigambre marxista pero con similitudes a lo que más adelante sería la teoría austriaca del ciclo económico. Uno de los padres intelectuales de la teoría austriaca del ciclo económico, el premio Nobel Friedrich Hayek ([1931] 1967, 103), reconoció precisamente a Tugán-

Baranovski como uno de los autores que introdujeron en Alemania teorías sobre el ciclo económico similares a la suya.

De acuerdo con Tugán-Baranovski ([1901] 1912, 256), el capitalismo

es un sistema que tiende al aumento ilimitado de la producción pero sin una dirección centralizada que coordine la expansión de los diversos sectores económicos, de ahí que esa expansión de la capacidad productiva tienda a hacerse con desproporciones entre sectores que terminan empujando a la economía a una crisis de oferta. Después de cada crisis económica, existe una acumulación de ahorro ocioso en los bancos que lleva a que el tipo de interés sea muy bajo (Tugán-Baranovski [1901] 1912, 267), pero llega un momento en el que empiezan a aparecer oportunidades de inversión a través de las cuales expandir la producción, de modo que esos capitales dinerarios ociosos comienzan a prestarse agresivamente para ser invertidos en forma de nuevos capitales productivos (Tugán-Baranovski [1901] 1912, 268-269). Esa inversión se dirige originariamente a incrementar la provisión de capital fijo, incluyendo las viviendas (Tugán-Baranovski [1901] 1912, 257-259), pero la inversión en capital fijo también incrementa la demanda de las materias primas necesarias para producirlo, de modo que el gasto acaba incrementándose por toda la economía (Tugán-Baranovski [1901] 1912, 262). Sin embargo, todo ese aumento de la inversión es, como decíamos, un incremento descoordinado y desproporcionado (Tugán-Baranovski [1901]

1912, 276): algunos sectores crecen más que otros, de modo que existe una necesidad continua de invertir más y más hasta que el capital dinerario ocioso se agota y entonces los tipos de interés comienzan a subir (Tugán-Baranovski [1901] 1912, 269): es ese agotamiento del capital dinerario ocioso y la consecuente subida de tipos lo que pone fin a las inversiones en capital fijo, hundiendo las compras derivadas de mercancías y multiplicando las quiebras empresariales (Tugán-Baranovski [1901] 1912, 272). Es decir, que el exceso de inversión en medios de producción con respecto a la disponibilidad de ahorro es lo que genera la falsa prosperidad seguida de la crisis económica (Tugán-Baranovski [1901] 1912, 276).

La descripción de la sucesión de hechos durante un ciclo económico es

bastante similar entre Marx, Tugán-Baranovski y los teóricos austriacos, aunque desde luego no lo es su diagnóstico sobre las causas que desatan esa sucesión de hechos. Para Marx y Tugán-Baranovski, los causantes de las crisis son las contradicciones inherentes al capitalismo (la contradicción entre valor y valor de uso que conduce a intentar acumular indefinidamente

capital; la contradicción entre trabajo privado y trabajo social, que conduce a la anarquía productiva y a la acumulación desproporcionada de capital), mientras que, para los teóricos

austriacos, son los privilegios políticos otorgados al sistema financiero (provisión de liquidez en condiciones ventajosas por parte del banco central y perspectiva de rescates estatales) los que inducen a que éste, buscando maximizar sus ganancias socializando riesgos, descoordine a ahorradores e inversores. Curiosamente, la propia evidencia histórica que, en otro contexto, recopila Marx puede ayudarnos a mostrar por qué el diagnóstico austriaco sí tiene su relevancia:

Escocia *no experimentó ninguna crisis monetaria de verdad* (que algunos bancos aquí y allá entraran en bancarrota porque dieron crédito alocadamente no es relevante); no se produjo ninguna depreciación de sus billetes de banco, no hubo quejas ni investigaciones sobre si la cantidad de moneda en circulación era suficiente o no, etc. Escocia es importante en este contexto porque demuestra cómo el sistema monetario actual puede ser completamente organizado […] sin abandonar su sustrato social presente […]

[Escocia es la auténtica] antítesis a los bancos monopolistas como el Banco de Inglaterra o el Banco de Francia […] [y no EE. UU. donde] debido a las licencias que los estados exigen a la banca, la banca sólo es nominalmente libre, pero no existe libre competencia entre bancos sino un sistema federal de bancos monopolistas (Marx [1857-1858] 1986, 71) [énfasis añadido].

Es decir, que allí donde la banca era libre de interferencias estatales (no sólo de regulaciones, sino también de privilegios) no se produjeron crisis monetarias (White 1992). Si un precio clave para la coordinación dentro del mercado —los tipos de interés— no se ve alterado por regulaciones y privilegios políticos a los intermediarios financieros (a aquellos que, como *market makers*, engendran toda la estructura de tipos de interés), no tendría por qué emerger la desproporción intersectorial en forma de sobreinversión en capital fijo que origina las crisis económicas. O al menos no con la magnitud y regularidad con la que ha ocurrido durante los últimos 250 años.

Sin embargo, que bajo ciertas condiciones institucionales el capitalismo pueda evitar las crisis económicas no implica que el capitalismo realmente existente en cada sociedad histórica no sea propenso a sufrir esas crisis cíclicas.

En definitiva, nos mantenemos escépticos sobre la validez de la proposición r y, en cambio, consideramos que la proposición t sí es correcta aun cuando en ciertos supuestos (capitalismo con mercados financieros libres de interferencia estatal) pueda ser falsa. En todo caso, ni la proposición r ni la proposición t son correctas por los

argumentos que expone Marx.

6.5. Conclusión: La auténtica relación entre tasa de ganancia y crisis económicas

Marx acierta a la hora de diagnosticar que existen ciertas tendencias dentro del capitalismo que impulsan a que su tasa general de ganancia decrezca. Por un lado, la reducción de la preferencia temporal y de la aversión al riesgo en el conjunto de la población provoca un incremento del ahorro social que está disponible para ser invertido a tasas de ganancia inferiores a la tasa general vigente. Por otro, si ese incremento del ahorro social no consigue ser invertido a tasas iguales o superiores a la tasa general de ganancia vigente (y esa posibilidad puede darse debido a que los rendimientos decrecientes de los medios de producción no sean contrarrestados ni por un aumento de la oferta laboral, ni por la presencia de economías crecientes a escala, ni por el progreso técnico enfocado en capital y trabajo, ni por la presencia de una alta elasticidad de sustitución entre capital y trabajo), entonces acabará siendo invertido a tasas de ganancia inferiores y, por tanto, la tasa general de ganancia descenderá.

O dicho de otro modo y utilizando terminología más financiera (Brealey, Myers y Allen [1970] 2020, 108-122): la tasa general de ganancia (ajustada por plazo y riesgo de la inversión) dentro de cualquier economía capitalista depende de dos factores, la TIR (tasa interna de retorno, que equivaldría a la tasa general de ganancia de Marx) y el WACC (coste medio ponderado del capital, que supone la rentabilidad mínima que exige el capitalista para ahorrar e invertir su capital en un determinado sector de la economía). En equilibrio competitivo, la TIR es igual al WACC (es decir, el valor actual neto de las inversiones es igual a cero), pero el mecanismo de ajuste entre ambas variables puede ser muy diverso. Si la TIR supera al WACC, afluirá más capital hacia aquellas actividades que proporcionen una rentabilidad superior a la mínima que reclaman los inversores, y esa afluencia de capital puede llevar o bien a que la TIR caiga (si las inversiones son progresivamente menos rentables) o bien a que el WACC se incremente (si la desutilidad por el tiempo de espera y por la incertidumbre que asumen los ahorradores va aumentando conforme destinan más capital a proyectos con una TIR alta). A su vez, claro, si el WACC supera a la TIR se experimentará un proceso de desinversión del capital hasta que ambas variables se igualen, ya sea por aumento de la TIR (únicamente subsistan proyectos de rentabilidad lo suficientemente elevada como para compensar

el WACC) o por reducción del WACC (al ahorrar menos, también se

reduce la desutilidad en el margen por el tiempo de espera y por el riesgo asumido).

Por consiguiente, la caída de tasa general de ganancia por incremento

del capital invertible es desde luego un fenómeno que puede darse en el capitalismo (el WACC cae por reducción de la preferencia temporal o de la aversión al riesgo, ello lleva a que aumente el ahorro social y ese ahorro social sólo puede invertirse a unas TIR decrecientes), pero que no tiene por qué darse de manera necesaria, ni siquiera en el muy largo plazo: los rendimientos decrecientes de los medios de producción no tienen por qué ser irreversibles si se materializan algunas de las contratendencias que hemos estudiado en este capítulo. Y, en todo caso, si la tasa de ganancia decrece por aumento del capital invertible, ese fenómeno irá de la mano de un aumento endógeno de los salarios reales (sin necesidad de que medie lucha de clases alguna), lo cual es enteramente contradictorio con la teoría de la explotación de Marx.

Ahora bien, la TIR no es un dato histórico que los inversores conozcan con certeza, sino que es un dato estimado en función de la evolución futura esperada de la economía. De ahí que el valor esperado de la TIR pueda estar sujeto a violentas fluctuaciones según cuál sea la apreciación de los capitalistas sobre las dinámicas del sistema económico. Y, siendo así, una caída de la TIR esperada sí podría provocar una interrupción súbita del flujo de inversión que paralizara temporalmente el funcionamiento de la economía: pero se trataría de una fluctuación económica originada en las expectativas subjetivas de los capitalistas sobre el futuro, no en un automatismo mecanicista instalado en el funcionamiento del capitalismo al margen de la preferencias y percepciones sobre el tiempo y sobre el riesgo de los agentes económicos.

Así pues, dado el error en la premisa original —es decir, la tasa general de ganancia no tiene por qué decrecer ni a corto ni a largo plazo—, la teoría de Marx sobre el colapso inexorable del capitalismo en el largo plazo o sobre las crisis cíclicas recurrentes en el capitalismo también serán incorrectas por cuanto descansan sobre un presupuesto erróneo. Ni el capitalismo está condenado a colapsar por el descenso inevitable de la tasa general de ganancia ni tampoco está necesariamente expuesto a crisis cíclicas que no puedan solventarse endógenamente como consecuencia de esa reducción de la tasa general de ganancia. Lo cual no significa ni que el capitalismo no pueda sufrir crisis cíclicas por otros motivos (como pueda ser

una caída en el valor de la TIR esperada o una expansión descoordinadora del crédito bancario) ni que el capitalismo no pueda —o incluso que esté condenado a— colapsar por otras razones. Significa que Marx no articula una teoría correcta ni para lo uno ni para lo otro.

Justamente, en el último capítulo del libro analizaremos qué

implicaciones tiene todo ello para la teoría de la historia de Marx (el materialismo histórico) y para el inexorable advenimiento del comunismo.

¿Existe una auténtica teoría de la historia si no podemos pronosticar el rumbo futuro del capitalismo? ¿Es inevitable el comunismo si el capitalismo no está necesariamente condenado a colapsar?

7

Crítica a la teoría sobre el comunismo

El comunismo es, para Marx, el fin de la historia en relación con la evolución de los modos de producción. En el comunismo, el ser humano se reintegra como una parte inseparable de la comunidad y toma

colectivamente el control sobre su entorno, pudiendo planificar racionalmente la producción social. Al hacerlo, el comunismo pone punto final a todos los males que azotaban a la humanidad dentro del capitalismo, permitiendo así la emancipación de la especie humana frente a la naturaleza y frente a las formas opresivas corruptoras (alienantes) de organización social. En particular, las lacras del capitalismo que consigue erradicar el comunismo son:

• La propiedad privada de los medios de producción (Marx y Engels

[1845-1846] 1976, 88).

• La división del trabajo (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 78).

• La anarquía de la producción (Engels [1880] 1989, 323).

• El dinero (C2, 18.2, 434).

• El fetichismo de la mercancía (C1, 1.4, 173).

• Las clases sociales (Engels [1880] 1989, 321).

• La explotación (Marx [1875] 1989, 87).

• La necesidad (Engels [1880] 1989, 323-324).

• La alienación (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 48-49).

Así descrito, el comunismo podría sonar a una bonita pero irreal utopía sobre el futuro de la humanidad. Sin embargo, recordemos que, para Marx, el comunismo es una inevitabilidad histórica: «La caída [de la burguesía] y la victoria del proletariado son igualmente inevitables» (Marx y Engels

[1848] 1976, 496). No es un ideal, sino el movimiento mismo de la historia:

«Para nosotros, el comunismo no es una *situación* que deba ser implantada, un *ideal* al que la realidad tenga que ajustarse. Denominamos comunismo al movimiento *real* que elimina la situación actual» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 49). O al menos lo es desde la interpretación materialista y

dialéctica que hemos venido elaborando a lo largo de este libro y que es mayoritaria dentro del marxismo (si bien, como ya mencionamos al comienzo de nuestra introducción al pensamiento de Marx en el primer tomo de este libre, existen otras posibles interpretaciones de Marx). 46 No se trata de algo que a Marx le gustaría que ocurriera o de algo que podría llegar a ocurrir, sino de algo que necesariamente terminará ocurriendo, más pronto o más tarde: el capitalismo, una vez que haya completado su misión histórica de desarrollar las fuerzas productivas, será derribado y dará paso al comunismo, donde finalmente el hombre logrará desalienarse y alcanzar la libertad.

Podemos formalizar el razonamiento de Marx con el siguiente teorema:

$p \wedge q \rightarrow r \leftrightarrow s$. En particular:

Si

(p) El materialismo histórico es cierto.

(q) El capitalismo está necesariamente abocado a agotar su capacidad de desarrollo de las fuerzas productivas.

entonces

(r) el capitalismo será inevitablemente reemplazado por el modo de producción comunista.

y entonces y sólo entonces

(s) se logrará la liberación histórica del ser humano.

Las premisas p,q constituyen una condición suficiente para el

consecuente r: es decir, que el materialismo histórico sea falso o que el capitalismo no esté necesariamente abocado al agotamiento de sus capacidades productivas no significa que no pueda llegar a establecerse un modo de producción comunista; ni siquiera que éste no sea inevitable. Sólo significa que esa inevitabilidad no ha sido acreditada en función de los razonamientos empleados por Marx (materialismo histórico y agotamiento del capitalismo). Ahora bien, la proposición r es una condición tanto suficiente como necesaria de la proposición s: como ya hemos explicado en el epígrafe 7.5 del primer tomo de este libro, Marx no consideraba únicamente que el comunismo lograría la desalienación y emancipación de la especie humana, sino que *sólo* el comunismo lo lograría: el ser humano sólo alcanzará la libertad bajo el comunismo. Por consiguiente, sólo si el comunismo es inevitable, la emancipación de la humanidad también lo será; y si la liberación de la humanidad es inevitable, entonces el comunismo también lo es.

Vamos, pues, a examinar cada una de estas proposiciones.

7.1. El materialismo histórico no es una teoría de la historia correcta ($\neg p$)

El materialismo histórico es la teoría de la historia de Marx y surge de aplicar el método *dialéctico* al estudio de las relaciones *materiales* de producción que se entretejen entre los seres humanos. Para el materialismo histórico, la historia de la humanidad es la historia de la sucesión de los distintos modos de organización de las fuerzas productivas: de cómo las contradicciones internas a cada modo de producción contribuyen

inicialmente al desarrollo de esas fuerzas productivas, posteriormente provocan su progresivo estancamiento y finalmente llevan a la sustitución de ese modo de producción por otro que permita seguir desarrollando las fuerzas productivas (y el último de los medios de producción sería el comunismo, en el que las fuerzas productivas estarán tan desarrolladas que la necesidad habrá desaparecido).

Dialéctica y materialismo son, por tanto, las dos patas fundamentales del materialismo histórico: si su contenido es incorrecto, entonces el materialismo histórico no podrá ser una teoría válida de la historia. No puede haber materialismo histórico si no existen contradicciones que hagan avanzar la historia (dialéctica) o si la base de esas contradicciones no es material (materialismo). La dialéctica y del materialismo son, pues, condiciones necesarias para el materialismo histórico. Pero, aun cuando el contenido de la dialéctica y del materialismo fuera correcto, el materialismo histórico no tendría por qué serlo, o no al menos en la versión en la que lo describe Marx: al cabo, cabrían otras posibles formas de combinar la dialéctica y el materialismo que no necesariamente conducirían a las mismas conclusiones a las que llega Marx.

Aclarado esto, vamos a explorar críticamente tanto la dialéctica como el materialismo.

7.1.1. Crítica a la dialéctica

La dialéctica es una teoría sobre la historia así como una heurística para desentrañar las interrelaciones de la evolución histórica. Su premisa de partida es que la realidad está sometida a un flujo continuo de cambios, primero cuantitativos y luego cualitativos, que son provocados por las contradicciones inherentes a los distintos elementos opuestos que componen

esa realidad. En esta definición podemos encontrar las tres premisas básicas de la dialéctica: la negación de la negación (flujo continuo de cambios), la transformación de cantidad en calidad y de la nueva calidad en nueva cantidad (acumulación de cambios cuantitativos generan un cambio cualitativo y viceversa) y la interpenetración de los opuestos (los cambios son provocados por las contradicciones entre los opuestos).

En el caso del capitalismo, por ejemplo, los cambios dentro de este modo de producción se suceden como consecuencia de las contradicciones entre valor de uso y valor: valor de uso y valor son opuestos en contradicción que generan cambios cuantitativos (creciente expansión del rol social de la mercancía a costa de la producción para el autoconsumo) y posteriormente cualitativos (mercancía que da paso al dinero y dinero que da paso al capital) que engendra nuevos cambios cuantitativos (acumulación de capital) hasta que finalmente el capitalismo, que había surgido de la negación del feudalismo, se niega a sí mismo dando lugar al comunismo (otro cambio cualitativo).

¿En qué medida, pues, la dialéctica constituye un enfoque válido para

analizar y describir la evolución natural y social? Siguiendo a Mario Bunge (1981, 59), podemos descomponer el enfoque dialéctico en cinco axiomas: 1. Todo elemento tiene un opuesto.

2. Todo ente es intrínsecamente contradictorio; es decir, está constituido por elementos opuestos entre sí.

3. Todo cambio es resultado de la tensión o lucha de opuestos, sea dentro de un mismo ente, sea entre distintos entes.

4. El desarrollo (la evolución natural o social) adopta la forma de hélice, en la que cada uno de sus niveles contiene, al mismo tiempo niega, el escalón anterior.

5. Todo cambio cuantitativo termina generando algún cambio

cualitativo, y toda cualidad nueva permite nuevas modalidades de cambio cuantitativo.

Nótese que los axiomas 1-2 coinciden con el principio de la

interpenetración de los opuestos; los axiomas 3-4 con el principio de la negación de la negación; y el axioma 5 con el principio de acumulación de cambios cuantitativos que generan un cambio cualitativo y viceversa. ¿Hasta qué punto estos axiomas son ciertos y, por tanto, podemos afirmar que la dialéctica es correcta?

En primer lugar, el axioma 1 puede interpretarse de dos formas: como que cada ente tiene un antiente que le es opuesto o como que cada propiedad de un ente tiene una antipropiedad en ese mismo ente o en otros entes distintos que le es opuesta. Más en general, diremos que cada elemento (sea un ente o una propiedad) tiene un antielemento que le es opuesto. Ahora bien, ¿qué significa que un elemento tenga un «opuesto»?

Una primera interpretación de «opuesto» de un elemento sería la ausencia del propio elemento: es decir, el opuesto de un elemento sería el no-elemento. Por ejemplo, el opuesto de la luz sería la no-luz (la oscuridad) y el opuesto de la bondad sería la no-bondad (la maldad). Bajo esta interpretación, todo elemento tendría su opuesto, pero ese opuesto no siempre estaría determinado. Por ejemplo, en el caso de la luz o de la bondad sí tendríamos un opuesto determinado (la oscuridad o la maldad), pero en otros casos no: el opuesto del oro sería el no-oro y el opuesto de la circularidad sería la no-circularidad.

Pero ¿qué significa no-oro o no-circularidad? Por un lado, cabría pensar que no-oro o no-circularidad equivale a la nada: el no-oro sería la ausencia de oro (nada) y la no-circularidad sería un ente sin forma alguna (nada). Pero esta interpretación de opuesto carece de sentido, puesto que un elemento no puede relacionarse con la nada y la dialéctica presupone que todo elemento se relaciona con su opuesto. Por otro lado, cabría pensar que no-oro o no-circularidad equivale a todo aquello que no es oro o a todas aquellas propiedades distintas de la forma circular.

Partiendo de esta última interpretación, podríamos alcanzar una segunda definición tentativa de opuesto para todo elemento cuyo opuesto no quede determinado por la mera ausencia del mismo: opuesto es todo aquel elemento distinto del propio elemento. Así, por ejemplo, el opuesto del oro sería la luz, los televisores, las mesas, el Sol, las rocas o el helio; y el opuesto de la circularidad sería la belleza, el volumen, la ductilidad o la transparencia. El problema de esta segunda interpretación de opuesto es que resulta demasiado amplia, puesto que un elemento tendría tantos opuestos como elementos distintos al mismo existieran. Y si los opuestos de un elemento son toda la restante realidad (o casi toda ella), entonces un elemento podría relacionarse contradictoriamente, armónicamente o no relacionarse en absoluto con sus opuestos (lo cual contradiría el resto de los axiomas de la dialéctica). Por ejemplo, si el opuesto de una planta es el fuego, el oxígeno, los lingotes de oro o las rocas de algún planeta de la

galaxia de Andrómeda, entonces la planta podrá interactuar armónicamente con el oxígeno (en el sentido de que se complementan positivamente entre sí: las plantas consumen oxígeno por la noche y lo generan por el día a través de la fotosíntesis); podrá interactuar contradictoriamente con el fuego (en el sentido de que la planta es destruida por el fuego) o podrá no interactuar en absoluto con las rocas de un planeta de la galaxia de Andrómeda. Del mismo modo, si el opuesto de la demanda de una mercancía es el peso, la dureza, el color, la masa atómica, la utilidad o el tiempo de trabajo socialmente necesario que requiere su producción, entonces la demanda podrá relacionarse en armonía con su utilidad (en el sentido de que son propiedades que se complementan positivamente); la demanda podrá relacionarse contradictoriamente con el tiempo de trabajo socialmente necesario (en el sentido de que más tiempo de trabajo implicará un precio más elevado y, por tanto, una menor demanda); y la demanda podrá no interactuar en absoluto con el color de la mercancía (si el demandante es indiferente al color de una mercancía).

Por consiguiente, se hace necesario acotar más la definición de opuesto para aquellos elementos cuyo opuesto no quede especificado por la mera ausencia del elemento.

Así, una tercera definición de opuesto sería aquel elemento que contrarresta a otro elemento, destruyéndolo o estabilizándolo. Por ejemplo, uno de los opuestos de una planta sería el fuego porque la destruye; asimismo, el opuesto de una fuerza sería otra fuera *opuesta* que la neutralizara (empujar y tirar de un objeto hasta dejarlo en reposo). Incluso podríamos extender esta tercera definición de opuesto a aquellos elementos que se combinan con otros elementos y que generan un tercer elemento *autónomo* que los contiene y supera a ambos: por ejemplo, el opuesto de la harina podría ser el agua porque al combinarse generan el pan; o el opuesto de un ácido sería la base porque al combinarse generan una sal (cuyo catión proviene de la base y cuyo anión proviene del ácido). Conviene enfatizar el adjetivo *autónomo* en la anterior definición puesto que, en caso contrario, cualquier combinación de dos elementos daría lugar a un tercer elemento definido como el conjunto de ambos (por ejemplo, un lingote de oro se combinaría con una mesa generando el conjunto «lingote + mesa»), pero eso vaciaría por entero el significado de opuesto. En general, pues, un elemento se opondría a otro si, al interactuar, lo destruye, lo estabiliza o crea un tercer elemento autónomo. Esta tercera definición se aproximaría bastante a la que

emplea Marx: por ejemplo, valor de uso y valor son opuestos porque el segundo anula el primero (la mercancía que circula como valor jamás es consumida como valor de uso); trabajo (asalariado) y capital son opuestos (Marx [1857-1858] 1986, 204) porque si el obrero se capitalizara dejaría de ser obrero y el capital dejaría de ser capital.

Esta tercera definición de opuesto, sin embargo, no está exenta de problemas. Por un lado, cada elemento sigue teniendo múltiples opuestos (hay muchos elementos que, al interactuar, pueden destruirse, estabilizarse o fusionarse). Por otro, según cómo definamos destruir, estabilizar o crear, podría haber elementos que carecieran de opuestos: por ejemplo, aunque quepa decir que el agua regia destruye el oro y que, por tanto, es su opuesto, en realidad el agua regia sólo disuelve el oro, pero no destruye sus átomos, de modo que al menos en condiciones normales y en un horizonte de tiempo humano, el oro podría carecer de opuestos que lo destruyeran; asimismo, los gases nobles (helio, neón, argón, kriptón, xenón) no pueden combinarse en condiciones naturales con otros elementos químicos de modo que carecerían de opuestos.

Por consiguiente, podemos reformular el axioma 1 de la dialéctica del

siguiente modo: «Muchos elementos —aunque no necesariamente todos—

tienen sus opuestos, entendiendo por opuestos la ausencia misma de tales elementos o aquellos otros elementos que los estabilizan, los destruyen o los transforman».

Analicemos ahora el segundo axioma: ¿todo ente es intrínsecamente contradictorio por ser el resultado de la unidad de los opuestos? Dicho de otro modo, ¿todo ente surge de la interacción de dos elementos opuestos? Si formulamos esta pregunta en términos muy elementales, entonces la respuesta sería que sí: como mínimo, todo ente requiere de estabilidad nuclear (es decir, que el núcleo de los átomos sea estable), lo cual se alcanza cuando las fuerzas de atracción son iguales o superiores a las fuerzas de repulsión. En ese caso, pues, podríamos generalizar diciendo que todo objeto es el resultado de la unidad de opuestos porque todo objeto está compuesto por átomos y los átomos requieren de una estabilidad entre fuerzas de atracción y fuerzas de repulsión (sin embargo, incluso en este nivel tan elemental, cabría apelar a que existen partículas fundamentales, como el fotón o el electrón, que *no* están compuestas por ninguna unidad de opuestos, de modo que las proposiciones de la dialéctica ni siquiera serían universales a ese nivel tan elemental).

Ahora bien, que en un plano subatómico todo ente (o la mayor parte de ellos) sea resultado de la unidad de opuestos (del equilibrio entre ciertos elementos) no implica necesariamente que, en un plano supratómico, todo ente también lo sea. Por ejemplo, ¿un ser humano es una unidad entre opuestos? Ciertamente, si se quiere llegar a esa conclusión es posible forzar los argumentos para hacerlo: cabría decir, verbigracia, que el ser humano es la unidad entre dos propiedades opuestas como son «el instinto animal» y «la racionalidad» o que es un equilibrio entre «el bien» y «el mal», «la virtud» y

«el vicio», «la civilización» y «la barbarie» o «la genética» y «la cultura»; incluso, para los hilemorfistas aristotélicos, entre «el cuerpo» y «el alma». A nivel genético, podríamos decir que somos la unidad entre los opuestos representados por el cromosoma de nuestro padre y el cromosoma de nuestra madre.

Es decir, que en muchos casos seremos capaces de encontrar muchos pares de opuestos cuya unidad engendra a un ente concreto. Pero si un ente puede estar simultáneamente conformado por muchos pares

de opuestos, ¿en qué términos interactúan entre sí esos pares de opuestos? ¿Existen relaciones armónicas, contradictorias o nulas entre esos pares de opuestos? Por ejemplo, la dupla «instinto-racionalidad» podría interactuar armónicamente con la dupla «vicio-virtud» (si, por ejemplo, el instinto alimentara los vicios y la racionalidad alimentara las virtudes) pero también podría mantener relaciones nulas con la dupla «cromosoma padre-cromosoma madre». A saber, que si bien un ente puede estar conformado por la unidad de opuestos, *también* podría estar conformado por la unidad de elementos que no sean opuestos.

En suma, la reinterpretación más razonable del axioma 2 es que

«algunas partes de la realidad están conformadas por la unidad de elementos opuestos. Pero la realidad también puede estar conformada por elementos no opuestos».

Exploremos ahora el tercer axioma: ¿todo cambio es consecuencia de la

lucha o de la tensión entre dos elementos opuestos? Nótese que la pregunta no se refiere a si algunos o muchos cambios son consecuencia del enfrentamiento de dos elementos opuestos, lo cual constituiría una proposición aceptable en muchísimas situaciones, sino si a *todos* los cambios lo son. Basta, por tanto, con aportar contraejemplos de cambios que no deriven de la lucha entre opuestos para desmentir el axioma 3. En ese sentido, ya hemos mencionado que no todas las duplas de opuestos que se

hallan presentes en un mismo ente son duplas opuestas entre sí, de modo que pueden surgir entes de la combinación de elementos no opuestos: y la aparición de nuevos entes constituye un cambio (o evolución) natural o social. Asimismo, hay cambios que surgen de la combinación de dos elementos iguales o similares: por ejemplo, dos átomos de hidrógeno se combinan en una molécula de hidrógeno; o la felicidad combinada con más felicidad puede dar lugar a la euforia. El tercer axioma, por consiguiente, debería reformularse como «algunos cambios son el resultado de la lucha o de la tensión entre opuestos, pero no todos los cambios proceden de esa lucha o tensión entre opuestos».

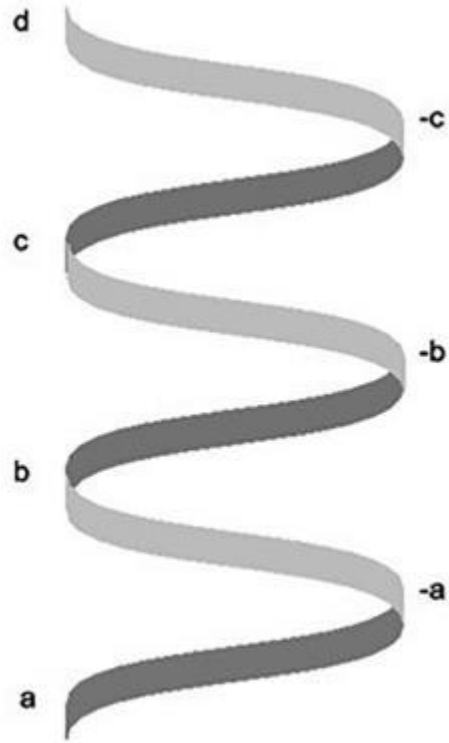
Exploremos ahora el axioma 4: la idea básica de este cuarto axioma es

que los cambios que se producen en la realidad —como consecuencia de la tensión entre elementos opuestos— no son cambios que

transforman la realidad de un modo lineal y ascendente (1 → 2 → 3 → 4 → 5…), sino a

través de ondulaciones ascendentes (a → –a → b → –b →c…, donde c > b > a). Por ejemplo, una semilla se transforma en un árbol y ese árbol se transforma en una nueva semilla que es superior a la semilla original; a su vez, esa nueva semilla se transforma en un nuevo árbol que es superior al árbol anterior, etc. En otras palabras, las tensiones internas o externas entre dos elementos opuestos transforman y reemplazan la realidad previa: a esa transformación y sustitución de una realidad por otra realidad la llamamos *negación* (como –1 *niega* a 1). Y, de acuerdo con la dialéctica, sólo es en la segunda negación (en el momento en que –(–1) *niega* a –1) cuando tiene lugar un desarrollo ontológico de alguno de los elementos que conforman la realidad: la primera negación no desarrolla la realidad preexistente (el árbol no supera a la semilla, porque son realidades distintas no comparables), sino que es la segunda negación, la negación de la negación, la que supera la afirmación inicial (la segunda semilla sí es ontológicamente superior a la primera semilla). Forzando un poco la terminología, podríamos decir que, en términos dialécticos y salvo en matemáticas, –(–1) > 1.

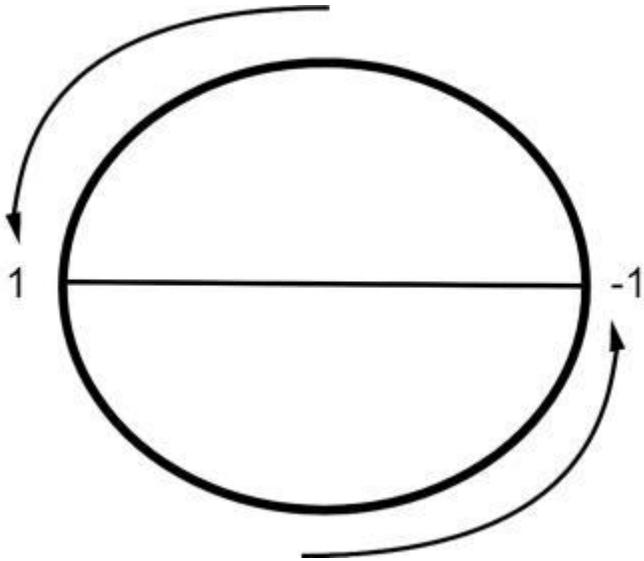
Figura 7.1



Ese desarrollo helicoidal, ondulado o en espiral, propio de la dialéctica, cabe contrastarlo con la alternativa que supondría una evolución cíclica y circular —sin desarrollo— de la realidad (Elster 1986, 117): los distintos elementos que conforman la realidad no evolucionarían de manera ascendente con el paso del tiempo, sino que sufrirían mutaciones que terminarían devolviéndolos a su forma original para iniciar un nuevo ciclo de mutaciones: la semilla se transformaría en árbol y el árbol en semilla, pero todas las semillas serían siempre iguales entre sí (o podría haber cambios de una semilla respecto a otra, pero nada garantiza que las nuevas semillas del futuro no reviertan a las originales). La realidad, en la evolución cíclica y circular, se negaría y se reafirmaría a sí misma incesantemente sin desarrollo alguno.

Pero, para la dialéctica, la evolución no es circular sino helicoidal, de modo que la negación de la negación no es una reafirmación de la realidad inicial, sino una transformación superadora de la misma. Por ejemplo, el modo de apropiación capitalista (la acumulación y centralización del capital) niega la propiedad privada personal, pero la continuidad de esa acumulación y centralización del capital termina exacerbando las contradicciones internas del capitalismo hasta que se

produce la negación de la negación de la propiedad privada personal: pero esta segunda negación no restablece la



propiedad privada personal precapitalista, sino que nos adentra en el comunismo (C1, 32, 929).

Figura 7.2

Así pues, ¿hasta qué punto, tal como sostiene el axioma 4 de la dialéctica, el desarrollo se logra a través de dos negaciones de la realidad y adopta necesariamente una forma helicoidal? De entrada hay que empezar aclarando que este cuarto axioma de la dialéctica no se infiere necesariamente de los tres anteriores: que la realidad esté compuesta por opuestos en permanente tensión y que los cambios materiales sean el resultado de esa tensión no implica necesariamente que los desarrollos evolutivos lleguen tras un número determinado de interacciones ni mucho menos que quepa predeterminar cuál va a ser la dirección de los cambios (helicoidal o circular). Y, en este sentido, la proposición es problemática tanto por lo que se refiere a la cantidad de negaciones necesarias para dar lugar a evoluciones cuanto por la dirección que seguirá la evolución.

Por un lado, y en relación con el término «negación»: si cualquier anulación y reemplazo de la realidad preexistente debe ser considerada una

«negación» de esa realidad, entonces puede haber «desarrollos» de los elementos de la realidad que requieran de una sola negación o, en cambio, de más de dos negaciones. Por utilizar un ejemplo de

«desarrollo» que no será controvertido para ningún marxista, a saber, el desarrollo de las fuerzas productivas dentro del capitalismo. El desarrollo de las fuerzas productivas dentro del capitalismo depende, para Marx, de la progresiva acumulación y

centralización del capital: pero ese proceso puede caracterizarse tanto como una única negación cuanto como varias negaciones. De una parte, la acumulación y centralización del capital *niega* por sí misma la organización preexistente de los medios de producción y esa primera negación, vía subsunción real, es suficiente para alumbrar el desarrollo de la productividad del trabajo. Pero, de otra parte, el proceso de acumulación y centralización del capital puede desagregarse en tres negaciones encadenadas: la extracción de la plusvalía *niega* la propiedad personal del obrero sobre el producto de su trabajo (primera negación); a su vez, la reinversión de la plusvalía para acumular capital, al incrementar su composición orgánica, *niega* la tasa general de ganancia vigente (segunda negación); y finalmente, la reducción de la tasa general de ganancia provoca una centralización del capital en menos manos que *niega* la estructura de propiedad capitalista existente (tercera negación). Es decir, la centralización del capital —y el consecuente desarrollo de las fuerzas productivas por mayor subsunción real— es la negación de la negación de la negación de la propiedad personal del trabajador. La cantidad de negaciones, por consiguiente, depende del nivel de agregación con el que escojamos definir cada una de las «negaciones»

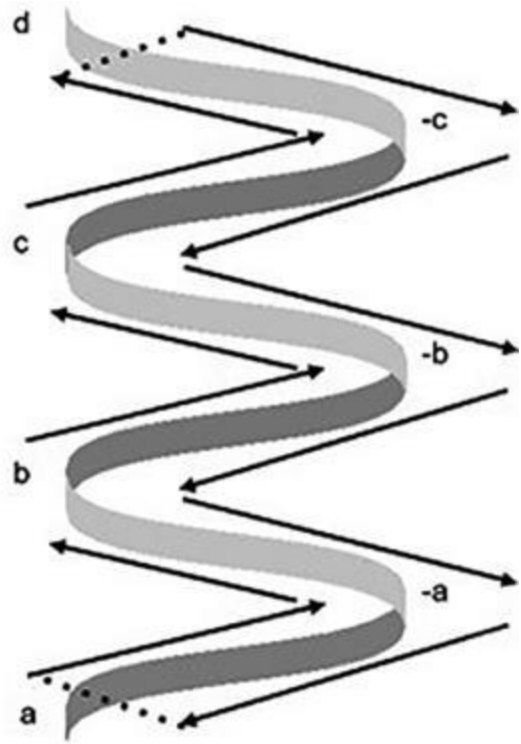
para alcanzar un cierto nivel de «desarrollo»: modificando discrecionalmente en cada caso el contenido de «desarrollo» y el contenido de «negación»

podremos alcanzar en la mayoría (o en la totalidad) de los casos una narrativa del desarrollo basada en dos negaciones, pero será una narrativa prefabricada en gran medida por el narrador.

Por otro, y en relación con el término «desarrollo»: aun cuando admitiéramos que todos los desarrollos tienen lugar mediante dos negaciones de la realidad, ¿qué significa que un elemento de la realidad «se desarrolle»?

Prima facie, sólo implica que su forma tras dos negaciones sea similar pero no idéntica a la inicial: es decir, que haya cambiado de escalón dentro de la hélice. Pero los cambios de escalón dentro de la hélice pueden darse tanto hacia arriba cuanto hacia abajo, es decir, pueden ser desarrollos tanto progresivos como regresivos (se pueden subir o bajar escalones). Y, en este sentido, para que la dialéctica pueda

hablar propiamente de «desarrollo», por necesidad habrá de presuponer que los desarrollos serán acumulativamente progresivos y no regresivos, puesto que si pudieran ser tanto alternadamente progresivos o regresivos o acumulativamente regresivos, entonces la propia dialéctica sería compatible las regresiones evolutivas o con la ausencia de desarrollo de la realidad: si los elementos de la realidad acumulan cambios



regresivos, no progresan; si evolucionan cíclicamente en una sucesión de movimientos ascendentes y descendentes dentro de una *misma* estructura helicoidal, en última instancia no se produce desarrollo alguno y estaríamos ante un movimiento circular camuflado de movimiento helicoidal (a → –a

→ b → –b → c → –c → d → –c → c → –b → b → –a → a → –a → b…).

El problema es que la dialéctica no nos proporciona razones por las cuales haya que presuponer que la evolución de un elemento siempre será ascendente. No sólo eso, si aquel elemento que está siendo objeto de análisis dialéctico es un elemento muy complejo (como el modo de producción de una sociedad), la dialéctica debería reconocer que le es

imposible conocer *ex ante* cuál será el resultado previsible de la interacción entre sus numerosísimos y diversísimos opuestos: si existen simultáneamente muchos opuestos susceptibles de interactuar entre ellos en formas que ni siquiera el investigador social puede imaginar, entonces no podremos conocer todas las potenciales evoluciones de un elemento y, en consecuencia, no cabrá descartar *a priori* que algunas de esas posibles evoluciones impliquen ciclicidad o indeterminación en su evolución. Esta misma crítica, por cierto, es la que dirigía Eduard Bernstein contra la dialéctica:

Figura 7.3

Tan pronto como se pretende anticipar deductivamente el desarrollo [de un objeto] sobre la base de los principios de la dialéctica, nos exponemos al riesgo de realizar construcciones arbitrarias. Cuanto más complejo es el objeto cuyo desarrollo estamos estudiando, mayor es este riesgo. Cuando analizamos un objeto moderadamente simple, la experiencia y la razón tienden a lograr que analogías como «la negación de la negación» no nos conduzcan equívocamente a deducciones inherentemente improbables sobre sus transformaciones potenciales. Pero a mayor complejidad del objeto, a mayor número de sus elementos, a mayor variedad de su naturaleza y a mayor multiplicidad de sus relaciones dinámicas, menor es la capacidad de esos principios de la dialéctica de revelarnos algo sobre la evolución de ese objeto. Adoptarlos como base de la deducción científica implica, pues, perder todo criterio de valoración (Bernstein [1899] 1992, 31).

Por tanto, si es imposible saber si la evolución de todos los elementos de la realidad va a ser necesariamente progresiva, regresiva o sin rumbo, la dialéctica no puede afirmar, basándose pretendidamente en la inferencia y generalización de observaciones sobre la realidad, que el desarrollo de todo objeto necesariamente será ondulantemente progresivo. Sólo puede afirmarlo a modo de dogma de fe.

Pero incluso si planteamos ese axioma como dogma de fe, sus

problemas no desaparecen: para afirmar que los desarrollos son acumulativamente progresivos o acumulativamente regresivos, es necesario especificar el criterio con respecto al cual afirmamos que la realidad está evolucionando progresiva o regresivamente… y la dialéctica como tal no nos proporciona tal criterio. Por ejemplo, una semilla se transforma en árbol (primera negación) y posteriormente el árbol se transforma en semilla (segunda negación): ¿qué características debería tener la segunda semilla para que podamos

afirmar que se trata de un desarrollo *progresivo* o *regresivo* de la primera? Si, verbigracia, la segunda semilla permite engendrar árboles que produzcan frutos de mayor tamaño, ¿es un desarrollo progresivo o regresivo? Asimismo, un cuerpo puede pasar de estado sólido a líquido, de líquido a gaseoso y de gaseoso a plasma según la temperatura a la que sea expuesto; pero ¿el sólido es un estado más o menos desarrollado que el líquido, o que el gas, o que el plasma? Sólo especificando qué cabe entender por desarrollo progresivo o regresivo cabrá contrastar si, en efecto, los entes se desarrollan a lo largo de la historia o si, por el contrario, sólo cambian transitoriamente de formas hasta regresar a su forma originaria o a una forma *equivalente* a la original. Pero los criterios de progresivo y regresivo no tienen por qué ser únicos, sino que existen diversos baremos con respecto a los que enjuiciar el desarrollo de la realidad: y si existen diversos baremos, la respuesta de si la evolución adopta la forma de

desarrollo helicoidal o de ciclos recurrentes puede ser en muchos casos necesariamente ambigua. Por ejemplo, desde una perspectiva productivista, un árbol que ofrezca frutos de mayor tamaño sería un desarrollo progresivo, pero desde una perspectiva ecológica o estética podría ser regresivo.

Asimismo, si el árbol pasa a producir frutos de mayor tamaño pero a la vez de peor sabor, ¿estamos ante un desarrollo progresivo o regresivo? Para determinados baremos (como la utilidad de los consumidores de esos frutos), frutos mayores y con peor sabor podrían ser equivalentes a frutos menores y con mejor sabor. Del mismo modo, si el capitalismo evolucionaría necesariamente en comunismo, ¿en qué sentido cabría calificarlo de un

«desarrollo progresivo» o de un «desarrollo regresivo»? Según el criterio (arbitrariamente) seleccionado, cabría calificarlo de una manera, de otra o de ninguna de ellas (por ejemplo, Marx considera que el criterio de desarrollo progresivo es la productividad del trabajo social, pero históricamente hemos presenciado la existencia de modos de producción socialistas *menos productivos* que sus coetáneos modos de producción capitalistas; asimismo, no todos los seres humanos tienen por qué desear vivir en sociedades hiperproductivas, de modo que ese criterio de progresividad no deja de poseer una cierta carga de preferencias personales).

Por tanto, el cuarto axioma de la dialéctica podría, más bien, reformularse como: «En algunos casos (no necesariamente en todos), las tensiones entre opuestos transforman iterativamente los elementos de la realidad pero sin regresar necesariamente a su misma forma

original».

Por último, el quinto axioma de la dialéctica sostiene que cuando un elemento se somete acumulativamente a un cambio, ese elemento termina transformándose cualitativamente en otro elemento distinto (que a su vez es susceptible de experimentar cambios cuantitativos que pueden generar nuevos saltos cualitativos). En cierto modo podríamos decir que, una vez que un elemento asciende o desciende lo suficiente a lo largo de la hélice de su desarrollo, ese elemento experimenta un salto a una hélice distinta de desarrollo, dentro de la cual podrá volver a ascender o a descender (y cuando se acumulen suficientes ascensos o descensos, se saltaría a su vez a otra hélice). Por ejemplo, la acumulación organizada de células da lugar a los tejidos celulares, los cuales tienen propiedades emergentes adicionales a las que cada una de las células posee por sí sola; o, a su vez, el aumento acumulativo de la temperatura del agua termina transformándola en vapor.

El axioma ciertamente describe un proceso que sí afecta a muchos elementos

de la realidad, pero nuevamente es cuestionable que sea un proceso que suceda universalmente y sin límite alguno: no en vano, existen propiedades que sólo se manifiestan entre unos valores máximos y unos valores mínimos, de modo que una vez alcanzados esos máximos o esos mínimos, tal elemento ya no es susceptible de seguir cambiando cuantitativamente ni tampoco, por tanto, cualitativamente. Por ejemplo, el albedo se define como el porcentaje de radiación que cualquier superficie refleja respecto a la radiación que incide sobre ella. No es posible que el albedo, por tanto, sea superior a 1 (refleja toda la radiación incidente) ni tampoco que sea inferior a 0 (absorbe toda la radiación incidente). Asimismo, la materia puede oscilar entre estado sólido y estado plasmático, pero retirando calor no experimentará cambios adicionales más allá del estado sólido y añadiendo calor no experimentará cambios adicionales más allá del plasma. Cabría nuevamente reformular el axioma 5 señalando que «algunos cambios cuantitativos terminan generando un cambio cualitativo, y algunas cualidades nuevas permiten nuevas modalidades de cambios cuantitativos, pero no todas ni ilimitadamente».

En definitiva, el mensaje central de la dialéctica, una vez filtrado de imprecisiones o ambigüedades, sería que en la naturaleza y en la sociedad existen elementos opuestos que, al interactuar contradictoriamente entre sí, pueden generar, tras varias rondas de interacciones, cambios cuantitativos en esos elementos que, al

acumularse suficientemente, pueden dar lugar a transformaciones cualitativas de los mismos.

Este mensaje no es falso: al contrario, describe procesos importantes que sí operan en el mundo real y, por tanto, contribuye a explicar muchas de las dinámicas naturales y sociales que nos rodean. El propio Bunge, tras criticar duramente la dialéctica con argumentos similares a los empleados en las páginas anteriores, reconocía que la perspectiva dialéctica era útil para desconfiar de la estabilidad, dado que ésta puede ser el resultado de la tensión o de la lucha entre opuestos; para ser conscientes de que todo equilibrio puede ser inestable; o para reconocer que los enfrentamientos entre opuestos pueden dar lugar a desarrollos progresivos y a transformaciones cualitativas (Bunge 2001, 40).

Sin embargo, tal como se lo suele describir, el enfoque heurístico de la dialéctica tiene un problema: su pretensión de universalidad. De acuerdo con los cinco axiomas de la dialéctica, la tensión, lucha o enfrentamiento entre opuestos explica *toda* la estática y *toda* la dinámica de la naturaleza: la

estática es el resultado de la unidad de opuestos y la dinámica es el resultado del conflicto entre esos opuestos. En palabras de Marx: «Sin antagonismo, no hay progreso. Ésta es la ley que la civilización ha seguido hasta la actualidad» (Marx [1847] 1976, 132). En palabras de Engels: la dialéctica es

«el reflejo del movimiento a través de los opuestos que *se manifiesta en toda* la naturaleza y que, por medio del conflicto constante entre lo opuestos, que conduce a que uno desaparezca en favor del otro o que ambos elementos se eleven a una forma superior, determinan la vida de la naturaleza» (Engels

[1873-1882] 1987, 492) [énfasis añadido].

Pero esa pretensión de universalidad es problemática, puesto que ni toda la estática ni toda la dinámica puede entenderse a través de los principios de la dialéctica. Tomemos el caso del concepto de «equilibrio»: para la dialéctica, todo equilibrio es resultado de dos elementos opuestos que se anulan entre sí y generan una transitoria estabilidad. Sin embargo, no todo equilibrio tiene por qué ser el resultado de la estabilidad en el conflicto sino que también puede darse por la estabilidad en la armonía: asociaciones de elementos no opuestos entre sí que, por beneficio recíproco, desincentivan cualquier desviación unilateral respecto a esa asociación. Por ejemplo, el

cangrejo ermitaño y la anémona no son «opuestos» en ningún sentido del término: ni la anémona es la ausencia específica de cangrejos ermitaños, ni la anémona destruye o estabiliza al cangrejo ermitaño, ni su combinación conforma un ente autónomo que supera a ambos. Y, sin embargo, el cangrejo ermitaño y la anémona conforman una asociación simbiótica que es *estable* (un equilibrio asociativo) porque esa asociación beneficia a ambos y ninguno de ellos muestra un interés unilateral por romperla: la anémona protege al cangrejo ermitaño mediante sus tentáculos urticantes y el cangrejo ermitaño proporciona movilidad a la anémona para que ésta pueda acceder a una mayor disponibilidad alimenticia. Por supuesto, desde una perspectiva dialéctica cabría argumentar que el cangrejo tiene interés en asociarse con la anémona por el conflicto latente con sus depredadores y que, por tanto, la tensión entre el cangrejo y sus opuestos (los depredadores) espolea su asociación con la anémona: y ciertamente ese análisis dialéctico sería correcto porque *parte* de la realidad puede interpretarse a la luz de la dialéctica, pero no *toda* la realidad puede interpretarse desde su perspectiva (en concreto, la relación *interna* entre el cangrejo y la anémona no se explica por interacciones dialécticas *entre* ellos).

Y asimismo, y por idénticos motivos, los cambios naturales o sociales no tienen por qué emerger de la lucha entre opuestos, sino también de la aparición de oportunidades de asociación y cooperación entre no opuestos: si un cangrejo ermitaño no está asociado a una anémona y súbitamente se entrecruzan y se asocian, tal asociación transformará la realidad y no emergerá de ningún conflicto entre ambos elementos. De hecho, incluso cabría decir que el equilibrio natural o social puede alterarse no ya por las oportunidades de asociación y cooperación entre no opuestos, sino también entre opuestos. Por ejemplo, dialécticamente podríamos definir al hombre como el opuesto de la mujer: ¿el emparejamiento monógamo heterosexual, formalizado socialmente en el matrimonio entre un hombre y una mujer, es el resultado de una tensión dialéctica entre ambos? En parte podría explicarse así: como un compromiso de convivencia a largo plazo para evitar (o encarecer el coste) de que alguno de los cónyuges perjudique al otro (teniendo hijos fuera del matrimonio) o rompa esa convivencia (separación unilateral). Por tanto, claro que el conflicto sexual entre hombres y mujeres puede explicar el surgimiento del matrimonio, pero también podemos plantearnos esa misma pregunta desde la óptica la óptica de cooperación: ¿el matrimonio entre un hombre y una mujer es el resultado de una asociación mutuamente beneficiosa para perseguir intereses compartidos? Sí, el interés compartido de concentrar creíblemente los recursos de ambos cónyuges en la crianza

de sus propios hijos (el hombre, con el matrimonio, minimiza el riesgo de que la mujer se quede embarazada de otros hombres y de que, por tanto, destine sus recursos en la crianza del hijo de otros; y la mujer, con el matrimonio, minimiza el riesgo de que el hombre tenga hijos con otras mujeres y de que, por tanto, divida sus recursos entre sus hijos con otras mujeres). Por tanto, en realidad el motivo de fondo que explica la asociación matrimonial no es tanto el conflicto sexual puro entre cónyuges (que está presente en muchas otras especies, incluyendo aquellas donde no existe una unidad de convivencia estable entre progenitores), sino su interés compartido por maximizar los recursos comunes que se destinan a la crianza de sus hijos minimizando, al mismo tiempo, el riesgo de que cada progenitor se desvíe oportunistamente de esa unidad de convivencia (es aquí donde el conflicto de intereses sí explica, pero sólo en parte, la emergencia del matrimonio).

Una vez que admitimos que las interacciones contradictorias entre opuestos no son el único factor que explica las dinámicas naturales y sociales, entonces la interpretación de los fenómenos naturales y sociales ya

no resulta tan monocromática: en lugar de pretender explicar toda la realidad a través de las lentes del conflicto entre opuestos, también resulta necesario incorporar la existencia de relaciones de armonía entre no opuestos, de relaciones de armonía entre opuestos, de conflicto entre no opuestos e incluso de relaciones de indiferencia entre opuestos y no opuestos (sería el caso del comensalismo: por ejemplo, las aves pueden crear sus nidos en los árboles sin que ello tenga ningún tipo de influencia beneficiosa o perjudicial para el árbol).

Pero claro, una vez que reconocemos que no todas las interacciones son de un único tipo (contradicción entre opuestos), hasta cierto punto pasa a ser una cuestión interpretativa el que una determinada relación sea una relación conflictiva entre opuestos o, por el contrario, una relación armónica entre no opuestos.

Por ejemplo, tomemos el caso paradigmático dentro del marxismo: la relación entre trabajo y capital. Primero, ¿son trabajo asalariado y capital elementos opuestos? Marx sí los caracteriza así: «el capital sólo es capital como no-trabajo, en esta relación antitética» (Marx [1857-1858] 1986, 218);

«el capital presupone el trabajo asalariado y el trabajo asalariado presupone el capital. Cada uno condiciona recíprocamente la

existencia del otro; cada uno crea recíprocamente al otro» (Marx [1849] 1977, 214). Es decir, que el capital es capital porque monopoliza los medios de producción y compra la fuerza de trabajo del trabajador que éste se ve forzado a vender por carecer de medios de producción. Lo que caracteriza al trabajo (asalariado) y al capital dentro del capitalismo, pues, es que uno tiene los medios de producción y el otro no: si el primero no los tuviera, se vería forzado a vender su fuerza de trabajo en lugar de comprar la de otros; si el segundo los tuviera, no se vería forzado a vender su fuerza de trabajo. Sin embargo, y como ya hemos expuesto a lo largo de todas las páginas anteriores de este segundo tomo (aunque especialmente en sus capítulos 3, 4 y 5), esta caracterización es problemática: no sólo porque el capitalista no se dedica únicamente a comprar la fuerza de trabajo y «explotarla», sino porque también genera valor aportando tiempo, absorción de riesgos e información al proceso de producción; es también problemática porque no es verdad que toda persona que venda su fuerza de trabajo lo haga por carecer de medios de producción y de subsistencia: de hecho, muchos trabajadores (como la alta dirección) pueden ser personas con un elevado patrimonio personal que, pese a ello, escogen vender su fuerza de trabajo a otro capitalista; y es

asimismo problemática porque un trabajador podría explotar a otro trabajador o a otro capitalista. No todo trabajador es un no-capitalista y no todo capitalista es un no-trabajador. De ahí que, al menos en algunos casos, tal vez quepa conceptualizar esa relación entre ambos no como una unidad de opuestos, sino como una asociación de no opuestos en la que cada parte desempeña algunas funciones productivas que la otra parte o no quiere o no puede desempeñar (el trabajador proporciona su tiempo de trabajo y en algunos casos su formación y habilidades complejas; el capitalista proporciona su ahorro, exime al trabajador de soportar buena parte de la incertidumbre económica del proceso productivo y también incorpora su conocimiento empresarial).

Además, y en segundo lugar, aun cuando caracterizáramos la relación entre capital y trabajo como una relación entre opuestos, los opuestos también podrían llegar a relacionarse armónicamente y no

contradictoriamente: si ambas partes cooperan y salen ganando de la relación, entonces estamos ante una relación simbiótica y no parasitaria (como en el caso de un matrimonio entre los opuestos hombre-mujer). En tal caso, si el trabajador sale ganando de venderle su fuerza de trabajo al capitalista porque de ese modo inserta su tiempo de trabajo dentro de un plan productivo organizado sin tener

que ahorrar para financiarlo y sin soportar patrimonialmente la incertidumbre económica vinculada a ese plan productivo organizado, y si el capitalista sale ganando al comprarle la fuerza de trabajo al trabajador, accediendo así a un factor productivo que necesita para completar su plan para generar riqueza, la relación estará caracterizada, al menos en parte, por la armonía de intereses. Pero para Marx esto es inconcebible: «Los intereses del capital y los intereses del trabajo asalariado son diametralmente opuestos» (Marx [1849] 1977, 220).

La dialéctica, por tanto, falla cuando se la pretende aplicar rígidamente a todo aspecto de la realidad. No en vano, el mensaje central de la dialéctica que hemos expuesto con anterioridad también podría formularse de un modo menos favorable para la pretensión del conocimiento universal que pretende alcanzarse a través de la dialéctica. A saber, podríamos decir que, según la dialéctica, «en la naturaleza existen elementos opuestos, y no opuestos, que, al interactuar entre sí, o no interactuar, pueden generar o no generar, tras una o varias rondas de interacciones, cambios cuantitativos en esos elementos —

o no generarlos— que, al acumularse suficientemente, pueden dar lugar o no darlo a transformaciones cualitativas de los mismos».

Dado que, dentro de las premisas de la dialéctica, casi cualquier cosa puede terminar ocurriendo, es decir, dado que la dialéctica no nos proporciona un criterio que especifique con claridad cuándo dos elementos son opuestos, cuándo se relacionan contradictoriamente entre sí y cuándo (y hasta cuándo) los cambios cuantitativos originan cambios cualitativos, al final se hace necesaria una heurística externa para dotar de contenido a la heurística que es la dialéctica. Acaso por ello, el filósofo marxista analítico Jon Elster ha definido la dialéctica como: «Una nebulosa de ideas tan vagas como sugestivas, que no ofrece instrumentos científicos con filo analítico»

(Elster 1986, 36).

7.1.2. Crítica al materialismo

El materialismo sostiene que el origen de la realidad está en la materia y, por tanto, las ideas (incluyendo la conciencia) también derivan de esa materia; en cambio, el idealismo afirma que el origen de la realidad está en las ideas, de modo que la materia deriva de las ideas. La posición del materialismo frente al idealismo puede, sin embargo, interpretarse en al menos dos sentidos con implicaciones dispares: por

un lado, la tesis materialista puede interpretarse, en su versión débil, como que el origen ontológico de toda la realidad se halla en la materia y que las ideas, incluyendo la conciencia de los seres humanos, son un producto evolutivo y emergente de la materia; por otro lado, la tesis materialista también puede interpretarse, en su versión fuerte, como que el origen ontológico de toda forma que adopte la materia está en la propia materia, de modo que las ideas que aparentemente crean formas o expresiones materiales están igualmente determinadas por la propia materia.

La versión débil del materialismo es probablemente correcta y la versión fuerte, que es la que conforma el núcleo del materialismo histórico (o al menos de ciertas interpretaciones del materialismo histórico), es probablemente falsa: «En primer lugar tuvimos la materia, incapaz de pensar; de ella se desarrolló la materia pensante, el hombre. Si esto es así —

y sabemos que es así por las ciencias naturales—, entonces está claro que la materia es la madre de la mente y no la mente la madre de la materia»

(Bukharin [1921] 2021, 70). Para que la materia no tuviera prioridad ontológica sobre las ideas sino que fueran las ideas las que crearan la materia, deberíamos contar con una teoría sobre cómo las ideas pueden crear

la materia. Y, al respecto, podrían plantearse algunas hipótesis idealistas sobre el origen del universo:

• **Un dios inmaterial creó el universo al imaginárselo**: Esta visión, por cierto, coincide con una verosímil interpretación del primer versículo del Evangelio de Juan según el cual «En el principio existía el Verbo, y el Verbo estaba con Dios, y el Verbo era Dios». La palabra

«Verbo» es la traducción griega del término «Logos», que hace referencia a la palabra meditada y reflexionada, y por tanto también puede traducirse como «pensamiento».

• **El universo es una gran computadora**: De acuerdo con la hipótesis de la física digital, el universo es en última instancia reducible no a partículas subatómicas, sino a información. Las partículas subatómicas están compuestas por información y, por consiguiente, toda nuestra realidad sería equivalente al resultado de un gran software informático procesado por una gran computadora.

• **La realidad material es una simulación informática**: Esta visión,

extendida en la cultura popular gracias a la película *Matrix*, es la sugerente hipótesis ontológica del filósofo Nick Bostrom (2003), para quien, si el ser humano tiene el potencial de desarrollarse

suficientemente hasta un estadio poshumano en el que se ejecuten simulaciones informáticas hiperrealistas del pasado histórico de la humanidad, entonces es altísimamente probable que nosotros mismos ya seamos el resultado simulado de una sociedad humana que alcanzó

el poshumanismo en un pasado muy lejano (lo contrario sería caer la ingenuidad adanista de que nosotros somos *la primera* y *original* sociedad humana que todavía ha de alcanzar el poshumanismo y

generar simulaciones hiperrealistas).

• La realidad material es fruto de una autosimulación por parte de

una conciencia universal: Tal como sostienen Irwin, Amaral y Chester (2020), el universo podría ser el resultado de una panconsciencia atemporal que se autoactualizaría a sí misma a través de un bucle de autosimulaciones. Del mismo modo que los seres humanos pueden

llegar a soñar hasta ser incapaces de distinguir su sueño de la realidad, la mente universal podría soñarse a sí misma y dar lugar al tiempo y a la materia como parte de esa autosimulación. Curiosamente, esta hipótesis constituiría una formulación actualizada del idealismo objetivo de Hegel.

A día de hoy, empero, la gran mayoría de la comunidad científica es materialista, especialmente con respecto al origen de la conciencia humana: en primer lugar, se estima que el universo se originó hace casi 14.000

millones de años y que los humanos sólo surgieron como evolución de los homínidos hace 2,5 millones de años (si estandarizáramos el origen del universo a un día entero, habríamos aparecido en los últimos 15 segundos); en segundo lugar, los homínidos no tenían una conciencia tan desarrollada como la de los seres humanos actuales, de modo que su conciencia evolucionó dentro de un contexto material determinado; en tercer lugar, las evoluciones, sobre todo si tienen un carácter perdurable, tienden a otorgar una ventaja adaptativa frente al entorno material, de modo que bien cabría afirmar que la conciencia humana emergió como resultado de las tensiones evolutivas entre los humanos y su entorno material (proceso dialéctico); y cuarto, ¿qué

ventaja evolutiva puede conferir la conciencia a los humanos?

Pues la de representarse a sí mismos como agentes insertos en el entorno material y, por tanto, como agentes capaces de transformarse a sí mismos transformando su entorno material para así maximizar el aprovechamiento que efectúan del mismo (éste sería el materialismo práctico o no contemplativo propugnado por Marx frente a Feuerbach). Todo este proceso materialista de emergencia de la conciencia humana a partir de la naturaleza inconsciente es perfectamente verosímil y no tenemos ninguna crítica demasiado radical que oponerle salvo acaso la de minusvalorar la influencia de la evolución biocultural (de la interacción entre la biología y la cultura) en el surgimiento de la conciencia.

Y es que la conciencia humana tiene como soporte material un cerebro

de tamaño anormalmente elevado y con más interconexiones y plegamientos corticales que ninguna otra especie: un órgano que, en consecuencia, consume una elevada cantidad de energía que los humanos hemos logrado suministrarle reduciendo el consumo de energía de nuestro sistema digestivo (nuestro estómago es dos tercios inferior al que se esperaría en un primate de nuestro tamaño y nuestro colon es un 40 % menor; además, somos bastante malos eliminando las toxinas de la comida en estado salvaje) y de nuestra musculatura (somos mucho más débiles que cualquier otro primate) para concentrarla en el cerebro. Pero ¿cómo ha podido el ser humano renunciar a parte de sus funciones digestivas y de su fuerza muscular para dar cabida al desarrollo del cerebro y, por tanto, a una conciencia expandida? Pues porque el ser humano ha externalizado parte de su habilidad digestiva y de su fuerza

muscular: el desarrollo de la cocina (auxiliada por el fuego) permite que gran parte del procesamiento de los alimentos se efectúe fuera del cuerpo humano; a su vez, el desarrollo de las armas permite potenciar con herramientas externas la escasa fuerza muscular de los hombres (Henrich 2016, 65-71). ¿Y qué es la habilidad para cocinar o para desarrollar armas salvo cultura y tecnología, esto es, salvo ideas? Por consiguiente, parte de la evolución de la conciencia humana se debe a su evolución cultural y no sólo a su entorno material (y es discutible que el mero entorno material determinara el curso histórico de su evolución biocultural dado que otros homínidos también se expusieron a ese mismo entorno material y no experimentaron la misma evolución biocultural).

En todo caso, como decíamos, la hipótesis materialista sobre el origen

ontológico del universo y, por tanto, también sobre nuestra conciencia es predominante en la comunidad científica. No obstante, conviene resaltar, por un lado, que no deja de ser una hipótesis ontológica difícilmente verificable, por lo que no debería descartarse por entero que alguna variante de la hipótesis idealista fuera correcta; y, por otro, que tampoco está claro cuáles serían las implicaciones prácticas sobre nuestra comprensión de las dinámicas sociales —sobre las ciencias sociales— de que una u otra hipótesis fuera la correcta. Una cosa es determinar cuál es el sustrato último de la realidad social (ontología) y otra cuál es el método adecuado para acceder y validar nuestro conocimiento sobre esa realidad social (epistemología): y la primera cuestión no tiene por qué alterar a la segunda ni la segunda a la primera. Las herramientas a nuestra disposición para adquirir y verificar el conocimiento sobre el mundo serían probablemente idénticas tenga el universo un origen en última instancia o ideal o material.

Por ello, podemos analizar críticamente si Marx acertó o se equivocó en su descripción del capitalismo o del devenir histórico al margen de cuál de estas dos hipótesis sea correcta. Pero si ello es así, si para criticar o abrazar el marxismo es irrelevante determinar si el origen del universo es ideal o material, ¿para qué reflexionar aunque sea brevemente sobre esta cuestión?

Primero, para evitar caer en la falsa asociación entre, por un lado, teoría del valor trabajo y materialismo y, por otro, teoría del valor subjetivo e idealismo. Que el origen del universo y de la evolución de nuestra conciencia haya sido estrictamente materialista no implica que la teoría del valor trabajo sea cierta; a su vez, la teoría del valor subjetivo no requiere que la hipótesis idealista sea correcta. Aunque el universo fuera, por ejemplo,

fruto de una creación divina o fuera el resultado de una simulación virtual, la teoría del valor trabajo podría seguir determinando la distribución del trabajo social y las dinámicas internas del capitalismo: justamente podemos y debemos analizar esa teoría al margen de cuál sea el sustrato último que compone el universo. Asimismo, y por los mismos motivos, aunque el universo tenga un origen material, la teoría del valor subjetivo podría seguir siendo válida (o inválida).

Segundo porque, aunque la versión débil del materialismo tenga escasas implicaciones prácticas sobre los muy diversos temas que hemos tratado en este libro, la versión fuerte del materialismo (que toda forma de la materia ha sido autogenerada por la propia materia y las ideas, por tanto, son meras mediadoras de la materia) sí podría

tener ciertas implicaciones sobre la evolución de los fenómenos sociales que estamos analizando: en particular, la versión fuerte del materialismo es una condición absolutamente necesaria (que no suficiente) para la validez del materialismo histórico, esto es, para la validez de la teoría de la historia de Marx y para nuestra compresión del rol histórico que desempeña —si es que desempeña algún *rol* dentro de un movimiento más general— el capitalismo.

Así, mientras que la versión débil del materialismo goza de una amplia acepción en la comunidad científica (lo cual, repetimos, tampoco equivale a que deba ser cierta), la versión fuerte está mucho más disputada: en esencia, porque aunque la conciencia pueda tener un origen material y no ideal, esa conciencia puede adquirir evolutivamente una cierta autonomía frente a su entorno material a la hora de determinar la evolución del mismo, esto es, a la hora de darle forma a ese entorno. Por ejemplo, el *David* de Miguel Ángel antes de existir materialmente fue concebido en la imaginación de Miguel Ángel, de modo que cabe argumentar que, en el caso de ese ente específico, las ideas precedieron a la forma de la materia. Sólo si las ideas de Miguel Ángel a la hora de imaginarse el *David* —como paso previo a esculpirlo—

pudiesen ser explicadas exclusivamente a partir del contexto material en el que se ubicaba Miguel Ángel, entonces cabría decir que la forma de la materia, el *David*, estaba determinada por las condiciones materiales del momento en que fue esculpido. Y en cierto modo ése es el argumento que pretende articular una parte del marxismo: Miguel Ángel nunca habría esculpido el *David* de no haber nacido, haberse educado y haber tenido acceso a los medios materiales y a la tecnología en el Renacimiento italiano; en cualquier otra época (precedente o posterior) o en cualquier otro lugar

(aun durante esa misma época), Miguel Ángel no habría desarrollado ni la capacidad, ni el interés, ni la oportunidad necesaria para esculpir el *David*.

Por ejemplo, de acuerdo con Bukharin ([1921] 2021, 79): «¿Por qué las personas en un determinado lugar y en un determinado momento “piensan”

una determinada cosa y en cambio “piensan” de otro modo bajo otras condiciones? […] Podemos encontrar la explicación en las condiciones materiales de vida de la sociedad. El materialismo está capacitado para explicar el fenómeno de la “vida mental” de la sociedad». Por consiguiente, fueron las condiciones materiales en las que se hallaba

Miguel Ángel las que determinaron la conciencia artística de Miguel Ángel y, por tanto, las que determinaron la forma del *David*.

En realidad, sin embargo, la controversia no se zanja necesariamente ahí: ¿el Renacimiento, como movimiento político, económico y cultural, y por tanto sus condiciones materiales, emerge del propio desarrollo endógeno de las condiciones materiales previas o emerge merced a la aparición de nuevas *ideas* que impregnan las sociedades y generan un cambio cultural en su organización y, por tanto, en sus condiciones materiales (por ejemplo, suele especularse que el Renacimiento arranca con la difusión de ideas antropocéntricas y recuperando ciertos elementos culturales de Grecia y Roma)? En el primer caso, la tesis materialista aparecería (parcialmente reivindicada); en el segundo caso, aparentemente no, puesto que serían las ideas humanistas las que habrían generado las condiciones materiales del Renacimiento que a su vez habrían engendrado la conciencia de Miguel Ángel que fue previa a la forma material del *David*. Pero aun cuando creyéramos que las ideas humanistas determinaron el Renacimiento, contradiciendo así la tesis materialista, ¿no podría ser que esas ideas humanistas fueran el resultado de las condiciones materiales previas al Renacimiento? Pero, a su vez, esas condiciones materiales previas también podrían ser el resultado de las ideas previas a las mismas.

En cierto modo, pues, caemos en una especie de dilema del huevo y de

la gallina que podría llevarnos en un regreso infinito hasta el origen del universo, el cual ya hemos indicado que *prima facie* parece más compatible con el materialismo que con el idealismo. Sin embargo, no es necesario llegar a estos extremos para mostrar que la tesis materialista sobre el origen de toda forma o expresión material es probablemente incorrecta.

Si adoptamos una interpretación no extremadamente determinista de Marx, cabría decir que, desde su perspectiva, los cambios sociales requerían

de un sustrato ideológico que los acompañe, pese a que ese sustrato ideológico no podría originar ningún cambio social si las condiciones materiales no acompañaban (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 60). Dicho de otra manera, las ideas son condición necesaria para que surja una determinada forma material pero no son condición suficiente: junto con las ideas, es necesario que concurran unas determinadas condiciones materiales que, en ausencia de esas ideas, tampoco crearían por sí solas ninguna forma material nueva. Por ejemplo, es

verdad que Miguel Ángel no habría esculpido el *David* fuera de las condiciones materiales del Renacimiento, pero las condiciones materiales del Renacimiento tampoco habrían creado el *David* sin la conciencia, la imaginación y el talento de Miguel Ángel. Y el Renacimiento no explica plenamente la imaginación concreta de Miguel Ángel acerca del *David*: muchas otras personas estuvieron inmersas en idénticas condiciones materiales y no desarrollaron la idea del *David*, por lo que acaso la conciencia única y distintiva de Miguel Ángel posea una cierta autonomía a la hora de dar forma a la materia.

Por consiguiente, es verdad que las condiciones materiales limitan en gran medida el campo de acción del ser humano, pero dentro del campo de acción delimitado en las que se encuadra cada individuo, y que viene determinado por las condiciones materiales, es el individuo —con influencias que también pueden depender parcialmente de sus condiciones materiales— quien haciendo uso de su conciencia transforma y otorga una determinada forma a la realidad material, transformando a su vez las condiciones materiales que influyen sobre él. En el apartado 1.3.2 b) de este segundo tomo, ya explicamos cómo el entorno determinaba entre el 50 % y el 70 % de la personalidad de un individuo pero no el 30 % o 50 % restante.

Por tanto, las condiciones materiales restringen los futuros posibles hacia los que puede orientarse el ser humano, pero es el ser humano quien escoge entre esos futuros posibles.

Nos aproximamos así al concepto de «adyacente posible», a saber, «el

conjunto de posibilidades disponibles para los individuos, las comunidades, las instituciones, los organismos, los procesos productivos, etc. En un determinado momento del tiempo durante su evolución». De acuerdo con la idea de adyacente posible, el mundo está repleto de posibilidades para los seres humanos, las cuales deben ser objeto de «descubrimiento, exploración (u omisión), interacción o aprovechamiento dependiendo de nuestras capacidades, experiencias e intereses». Que las posibilidades abiertas a los

seres humanos sean muy amplias en un determinado contexto no equivale a que sean infinitas, puesto que éstas se hallan restringidas por «límites a lo que es adyacente, es decir, cercano: posibilidades en situaciones específicas en entornos específicos para agentes/entidades específicos dependiendo de

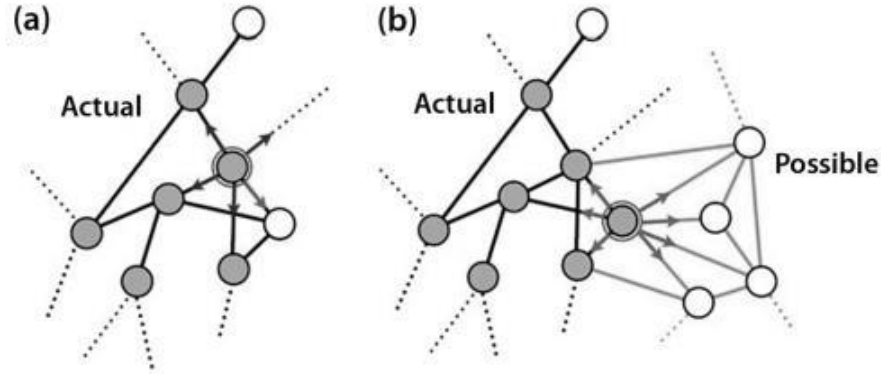
[…] las capacidades, las potencialidades y el entorno específico».

La idea clave del adyacente posible es que la elección de determinadas posibilidades que son materialmente posibles en el contexto actual abre nuevas posibilidades que previamente no eran posibles. Es decir, que al actuar sobre el entorno material el ser humano transforma ese entorno material, abriendo nuevas opciones y también cerrando otras: «La evolución puede ser entendida como la exploración del adyacente posible […] la vida crea las oportunidades en las que luego se convierte» (Björneborn 2020). Por ejemplo, en la siguiente infografía, pasamos del contexto (a) al contexto (b) cuando seleccionamos el nodo blanco en el contexto (a): y esa selección abre, en el contexto (b) nuevos caminos que previamente no estaban disponibles.

Por consiguiente, no se trata sólo de que las opciones disponibles para el ser humano sean muy variadas dentro de un determinado contexto material y que el ser humano posea cierta autonomía a la hora de escoger entre ellas, sino sobre todo de que esas condiciones materiales que restringen los futuros posibles hacia los que puede dirigirse el hombre son en gran medida fruto de su propia elección (o de la elección de otros hombres, no necesariamente de la suya propia) . Esto desde luego no es nada que Marx desconozca, pues es justamente la crítica que dirige contra Feuerbach: «La doctrina materialista de que los hombres son productos de las circunstancias y de la educación y de que, por tanto, los hombres modificados son producto de unas circunstancias y de una educación modificadas se olvida de que son los hombres los que modifican las circunstancias» (Marx [1845] 1976, 7).

Pero si las circunstancias materiales son en gran medida modificadas por los hombres y los hombres actúan movidos de manera en parte independiente de las condiciones materiales, entonces el porcentaje de su personalidad explicable por condiciones materiales genuinas e independientes de la voluntad humana probablemente sea menor que ese 50 % o 70 % que viene

determinado por el «entorno». Es decir, que las ideas de los hombres —en materias tan variadas como la moral, la cultura o la *tecnología*— desde luego importan a la hora de determinar los futuros posibles de las sociedades: no se trata sólo de que las ideas de los seres humanos influyan al



escoger alguno de los diversos posibles futuros que posibilitan las condiciones materiales, sino que las ideas pueden contribuir a transformar el entorno material y, por tanto, a ampliar la cantidad y variedad de futuros posibles entre los que uno mismo (y otros) pueden escoger (aunque no de manera ilimitada, claro).

Figura 7.4

Fuente: Björneborn (2020).

El materialismo, en suma, puede ser aceptable con matices a un nivel

ontológico profundo, pero una aplicación rígida del mismo para descartar la influencia parcialmente autónoma, y en ocasiones completamente

determinante, de las ideas en la creación de nuevas formas de la materia —

incluyendo nuevas formas de la organización social— sería una aplicación errónea y reduccionista del mismo. Esto, por cierto, es algo que el propio Engels reconocía al admitir que, en la determinación de la forma de cada fenómeno concreto, las ideas podían contar con prioridad sobre el contexto material: «La situación económica constituye la base, pero los diversos elementos que componen la superestructura […] ejercen también su influencia sobre el curso de las luchas históricas y determinan, en muchos casos de manera preponderante, su *forma*» (Engels 1890b] 2001, 34-35). Y

en la medida en que la forma de los eventos históricos influya sobre la evolución de la tecnología y, por tanto, sobre el grado y la velocidad de desarrollo de las fuerzas productivas (por ejemplo, si ciertos marcos políticos, sociales o morales sean más proclives a fomentar o pausar la

innovación tecnológica), entonces incluso el materialismo histórico tendrá que reconocer una cierta autonomía de las ideas en el curso de la historia.

Acaso el error de quienes pretenden transitar desde el materialismo como explicación ontológica del origen del universo al materialismo como explicación ontológica de toda forma material existente derive de no haber incorporado el concepto de exaptación (Gould y Vrba 1982) al análisis de la conciencia humana.

Las exaptaciones son elementos de un organismo que han evolucionado

originalmente para desempeñar una función (o, mejor dicho, han evolucionado como respuesta adaptativa a un contexto material

determinado) pero que, una vez consolidados biológicamente, pasan a utilizarse para desempeñar funciones distintas de la original (puede utilizarse en contextos materiales distintos a aquellos en los que emergió). Un ejemplo habitualmente citado de exaptación son las plumas en las aves: aunque en un principio emergieran probablemente como forma de regular la temperatura corporal de estos animales, con posterioridad fueron empleadas para poder volar al ser utilizadas como paracaídas.

Pues bien, la conciencia humana también puede interpretarse desde la óptica de las exaptaciones: aunque, como ya hemos expuesto, la conciencia humana se desarrolla originalmente como un rasgo adaptativo para facilitar un mayor aprovechamiento del entorno del ser humano (es decir, aunque originalmente la conciencia humana era meramente un artilugio evolutivo para maximizar el aumento de la productividad del ser humano), una vez consolidada, esa conciencia permite que el ser humano —consciente de sí mismo como agente creador de su entorno natural y social— persiga otros fines no meramente productivistas con cierto grado de autonomía frente a las condiciones materiales en las que se halla inmerso. Por eso las ideas no son meramente un subproducto de la materia y por eso las ideas pueden darle formas a la materia que no estén completamente determinadas por la evolución a-ideológica de la propia materia.

Antes de terminar este apartado, empero, conviene efectuar una última

aclaración: como decíamos, que la versión fuerte del materialismo sea correcta constituye una condición necesaria para que el materialismo

histórico —que es nuestro auténtico objeto de interés— resulte válido, pero no es una condición suficiente para que lo sea —sobre todo, con el contenido específico con el que lo dotó Marx— ni, desde luego, es una condición suficiente para que todo el restante análisis económico y social de Marx, que hemos expuesto y criticado en las páginas anteriores, sea correcto. Aun cuando la conciencia no tuviese ningún papel autónomo a la hora de dar

forma a la materia y de determinar su propia evolución histórica —es decir, aun cuando no existiera la conciencia como una propiedad emergente de la evolución material— la teoría del valor trabajo, la teoría de la explotación o la teoría sobre la caída tendencial de la tasa general de ganancia seguirían siendo inválidas (o válidas, pero lo serían al margen de si aceptamos o no la versión fuerte del materialismo). A la postre, el problema de la teoría del valor trabajo o de la teoría de la explotación reside en que describen y predicen *mal* el resultado de las interacciones sociales que pretenden comprender y transformar: no explican correctamente cómo se forman los precios en el mercado, cómo se determinan a corto y a largo plazo los salarios, cómo se distribuye el trabajo social entre las diversas ramas industriales, de dónde surgen los beneficios y cuáles son las ventajas que obtiene el trabajador de su asociación con el capitalista, cómo se estratifica la sociedad, cómo y por qué evoluciona de un cierto modo la tasa general de ganancia, etc. Del mismo modo que, aun cuando los estados mentales existieran y los agentes tuvieran una conciencia propia relativamente autónoma frente al entorno material, la teoría del valor trabajo podría describir y predecir correctamente los fenómenos sociales si se dieran las muy restrictivas hipótesis en las que se basa (reproducibilidad de los bienes y de los factores productivos, economías constantes de escala, indiferencia frente al tiempo, indiferencia frente al riesgo, indiferencia frente a las profesiones, etc.), por los mismos motivos la teoría del valor subjetivo podría seguir describiendo correctamente la realidad del funcionamiento de una economía capitalista moderna aun cuando la conciencia propiamente no existiera. Aunque obviamente las explicaciones científicas resultarían mucho más compactas y *simples* si forma y contenido coincidieran, es decir, si la descripción objetivista de las relaciones sociales tuviese un fondo material o si la descripción subjetivista de las relaciones sociales tuviese un fondo ideal/mental, ni siquiera semejante correspondencia es necesaria ni debería ser forzada: de ahí que ni demostrar la existencia de estados mentales autónomos valida *per se* la teoría margiutilitarista ni demostrar su inexistencia valida la teoría socioeconómica marxista (ni al revés: demostrar la validez de la teoría margiutilitarista no implica

demostrar la validez de conciencia autónoma ni demostrar la teoría del valor trabajo supone demostrar la inexistencia de una conciencia autónoma). En caso contrario, podríamos habernos ahorrado todas las reflexiones económicas de este libro y haberlas reemplazado por un estudio filosófico, antropológico y

psicológico sobre la conciencia humana: con eso, supuestamente, podríamos hacer pasar por verdad cualquier hipótesis materialista sobre el mundo.

7.1.3. Crítica al materialismo histórico

El materialismo histórico no es más que la aplicación de la perspectiva de la dialéctica al estudio de la evolución histórica de las comunidades humanas, analizando tales comunidades humanas desde una perspectiva materialista, esto es, como el conjunto de relaciones que establecen los seres humanos entre sí para transformar productivamente la naturaleza. En este sentido, la principal contradicción a la que se ven expuestas las sociedades humanas en su evolución histórica es la contradicción entre su contenido material (las fuerzas productivas con un determinado grado de desarrollo) y su forma social (el modo de producción, es decir, el modo en que se organizan esas fuerzas productivas para maximizar su productividad): toda forma social previa al comunismo termina entrando en contradicción con su contenido material porque en algún momento las relaciones social de producción y de distribución constriñen el desarrollo adicional de las fuerzas productivas. Esa contradicción entre el contenido material y la forma social de una comunidad económica se expresará, en las sociedades de clase (esclavismo, feudalismo y capitalismo), en otra contradicción, a saber, la contradicción entre las clases opresoras y las clases oprimidas: cuanto mayor sea la ralentización del desarrollo de las fuerzas productivas como consecuencia de la anquilosada forma social vigente, más tratarán las clases oprimidas de promover nuevas relaciones de producción que reemplacen a las existentes hasta que, finalmente, logren imponer una nueva forma social que permita seguir con el desarrollo histórico de la productividad. Todas las otras contradicciones que puedan emerger dentro de una comunidad humana serán contradicciones derivadas y subordinadas a la anterior: los conflictos religiosos, ideológicos, nacionales o raciales forman parte de la superestructura ideológica de la comunidad cuyo cometido simplemente es el de reforzar las forma social vigente de organizar las fuerzas productivas.

En esta confluencia de la dialéctica con el materialismo como lentes

de la evolución histórica de una comunidad económica encontramos los principales elementos del materialismo histórico: la historia de la humanidad como una sucesión ascendente de modos de producción históricamente contingentes (sucesión de transformaciones cualitativas en esos modos de

producción contingentes, cada uno de los cuales niega y supera a los modos de producción anteriores), cuyo motor es la incompatibilidad entre el grado de desarrollo material de las fuerzas sociales y su forma social de organizarlas, lo cual se expresa en una lucha de clases (contradicción entre opuestos) motivada no por conflictos ideológicos o religiosos profundos (rechazo del idealismo) sino por el control del proceso de producción (materialismo). En resumen:

a. Las sociedades humanas evolucionan por sus contradicciones

internas.

b. El contenido de esas contradicciones es de carácter material (económico); en particular, la contradicción entre la forma social de organizar las fuerzas productivas (modo de producción) y su grado de

desarrollo material (productividad). Todas las contradicciones

«ideológicas» dentro de una sociedad son el reflejo de la anterior contradicción económica.

c. Los modos de producción son históricamente contingentes, así como

las categorías y las leyes que los caracterizan.

d. La evolución de las sociedades humanas es progresiva y ascendente,

es decir, cada modo de producción termina siendo reemplazado por otro

modo de producción que posibilita mayores niveles de productividad.

A continuación vamos a mostrar por qué estas cuatro tesis del materialismo histórico son incorrectas. En realidad, y dado que la narrativa del materialismo histórico no es más que el resultado de la confluencia de la dialéctica y del materialismo, y dado que ya hemos expuesto las limitaciones tanto de la dialéctica como del materialismo, únicamente necesitaremos rescatar muchas de nuestras críticas anteriores y aplicárselas específicamente al caso del materialismo histórico.

a. Las sociedades humanas no evolucionan sólo por sus contradicciones internas

La evolución de la historia de la humanidad no tiene por qué ser el resultado

—o no ser *sólo* el resultado— del enfrentamiento entre opuestos (recordemos que, como ya indicamos, ni todos los elementos tienen opuestos, ni todas las interacciones son entre opuestos, ni todos los cambios se producen como resultado de la contradicción entre opuestos). Es verdad que la presencia de contradicciones espolea, a modo de reacción, cambios

adaptativos que pueden conducir a evoluciones progresivas: por ejemplo, dos Estados en conflicto militar entrarán en una carrera armamentística que probablemente termine mejorando la tecnología militar. Pero a su vez una comuna autosuficiente puede invertir en nuevas tecnologías que aumenten la productividad de sus trabajadores y no tiene por qué hacerlo por ningún tipo de contradicción frente a nadie (como mucho podríamos hablar de una contradicción entre las necesidades no cubiertas de la comuna y su nivel de desarrollo tecnológico).

En realidad, el conflicto (entre opuestos) y la cooperación (entre afines) son estrategias adaptativas que operan siempre a múltiples niveles y se realimentan entre sí: dos Estados en *conflicto* militar necesitarán fomentar internamente una enorme maquinaria de *cooperación* social entre sus ciudadanos (para la producción de alimentos, de armamento, de logística, de nuevas tecnologías…) si quieren vencer la guerra; una cooperativa autosuficiente que busque invertir en nuevas tecnologías tendrá que escoger entre diversas propuestas tecnológicas que entrarán en conflicto entre sí (si se selecciona una no se seleccionan las otras). Dicho de otro modo, los seres humanos entramos en conflicto (competimos) cooperando entre nosotros y, a su vez, entramos en conflicto entre nosotros (competimos) para poder cooperar.

Nada de lo anterior debería ser especialmente controvertido para el materialismo histórico, el cual también reconoce la existencia de cooperación dentro de una clase social para entrar en conflicto con otra clase social. Recordemos uno de los extractos a los que ya hemos hecho referencia con anterioridad: «Los individuos separados únicamente conforman una clase social en la medida en que deban librar una batalla común contra otra clase; en todo lo demás, son hostiles los unos a los otros como competidores» (Marx y Engels

[1845-1846] 1976, 77). Es decir, que el materialismo histórico sí reconoce que los individuos pueden unirse para cooperar *frente a* otros individuos.

Pero la visión del materialismo histórico sobre el ámbito de la cooperación y de los conflictos sociales es un ámbito demasiado restringido y no sólo porque incorrectamente restrinja el ámbito de la cooperación y de los conflictos al ámbito económico (cuestión que criticaremos en el siguiente epígrafe) sino porque, incluso dentro del ámbito estrictamente económico, su caracterización de la cooperación y del conflicto es demasiado reduccionista.

Para el materialismo histórico, la cooperación —al menos, antes del

comunismo— sólo es posible entre los miembros de una clase, o entre varias clases, para luchar, o prepararse para luchar, contra otra clase —al menos si nos referimos a cooperación estructural, puesto que sí caben alianzas transitorias entre miembros de una clase y miembros de otra clase para luchar contra otros miembros de sus respectivas clases (Bukharin [1921]

2021, 338-339).

En el epígrafe 5.5 de este segundo tomo, ya hemos criticado el concepto marxista de clase social y esa crítica puede ahora reinterpretarse o releerse según nuestra crítica al materialismo histórico: trabajadores y capitalistas no son categorías sociales inherentemente opuestas que deban entrar en conflicto, sino que pueden ser categorías funcionales complementarias dentro del proceso de producción. El capital desempeña unas tareas productivas (financiación de medios de producción, asunción de

incertidumbre, dirección empresarial) y el trabajo desempeña otras (provisión de energía humana para transformar la naturaleza bajo las directrices y con los medios del capitalista), de modo que cabe la cooperación estructural entre trabajadores y capitalistas como también cabe la cooperación estructural entre, por ejemplo, médicos y maestros (los cuales también desempeñan funcionen complementarias dentro de la división social del trabajo por mucho que, en ocasiones, pueda haber conflictos entre médicos y maestros). Dentro de ese posible contexto de cooperación armónica entre trabajadores y capitalistas —en las que unos se especializan en desarrollar unas funciones necesarias del proceso productivo y otros se especializan en desarrollar otras funciones igualmente necesarias—, cabe la acumulación de medios de producción y la innovación tecnológica, es

decir, cabe perfectamente el progreso y el desarrollo de las fuerzas productivas sin que ello conduzca a ningún colapso económico inexorable (en el epígrafe 6.2

de este segundo tomo ya descartamos la teoría marxista del colapso por la inexistencia de una tasa general de ganancia necesariamente decreciente).

Pero ¿cuál sería el acicate a cambiar y mejorar si dentro del capitalismo sólo reinara la armonía de intereses económicos y no hubiese conflicto alguno que espoleara ese cambio? Que en el capitalismo no tenga por qué haber ningún conflicto estructural e irresoluble entre capital y trabajo no implica que no puede haber otro tipo de conflictos económicos que impulsen el progreso material. Por ejemplo, el conflicto entre ciertas coaliciones de capital-trabajo (a las que solemos llamar normalmente «empresas») frente a otras coaliciones de capital-trabajo (otras empresas). Es decir, algunos

trabajadores pueden cooperar con algunos capitalistas para competir con otros trabajadores aliados con otros capitalistas. ¿Y competir en qué? En maximizar su productividad a la hora de proporcionar aquellos bienes de consumo o aquellos medios de producción que demandan, dentro de la división del trabajo y a través del mercado, otros productores de medios de producción o de bienes de consumo. Es decir, el conflicto no tiene por qué darse «capital versus trabajo» sino «coalición de capital-trabajo versus coalición de capital-trabajo». Y el conflicto no tiene por qué resolverse con la supresión del capital en su conjunto por parte del trabajo en su conjunto sino con la supresión de ciertas coaliciones de capital-trabajo (empresas ineficientes) por otras coaliciones de capital-trabajo (empresas eficientes), lo cual a su vez permitiría que aparecieran otras nuevas combinaciones capital-trabajo (creación de nuevas empresas) que entraran en contradicción con las coaliciones capital-trabajo existentes. Fruto de esas contradicciones competitivas entre coaliciones capital-trabajo emergería el progreso económico, es decir, la acumulación de medios de producción y la innovación tecnológica (cada empresa, para competir e imponerse a otras, tendría que acumular continuamente nuevos medios de producción y mejorar su tecnología).

El proceso que estamos describiendo, por cierto, no es otro que la famosa «destrucción creadora» del capitalismo que acuñó el economista Joseph Schumpeter… curiosamente inspirándose en la visión de Marx sobre el capitalismo:

El punto clave que debemos entender es que cuando nos referimos al capitalismo nos estamos refiriendo a un proceso en evolución. Debería resultarnos extraño que alguien no entienda esto, cuando además ya fue enfatizado hace tiempo por Karl Marx […]. El capitalismo es, por su propia naturaleza, una forma o un método de transformación económica que nunca es ni puede ser estacionario […]. El impulso básico que pone y mantiene en movimiento el motor del capitalismo procede de los nuevos bienes de consumo, de los nuevos medios de transporte, de los nuevos mercados y de las nuevas formas de organización industrial que la empresa capitalista crea […]. [Se trata de] una incesante mutación —si se me permite usar el término biológico— que continuamente revoluciona la estructura económica desde dentro, que continuamente destruye lo viejo y continuamente crea lo nuevo. Este proceso de Destrucción Creadora es una característica esencial del capitalismo. Es aquello en lo que consiste el capitalismo y de lo que se preocupa todo capitalista (Schumpeter [1942] 2003, 1982-83).

Nótese que el proceso de Destrucción Creadora que está describiendo Schumpeter es un proceso que tiene una interpretación perfectamente materialista y, sobre todo, dialéctica. El propio Schumpeter reconoce que la

inspiración de esa visión *evolutiva* y en continuo cambio contradictorio procede de Marx. Pero, a diferencia del análisis materialista y dialéctico que efectúa Marx sobre el capitalismo, la Destrucción Creadora de Schumpeter no ubica las contradicciones en el conflicto capital-trabajo sino en el conflicto entre unidades empresariales. Precisamente porque la dialéctica resulta bastante vaga a la hora de especificar qué son elementos opuestos, qué son contradicciones y qué es desarrollo progresivo, es perfectamente posible articular una teoría dialéctica y materialista del capitalismo que, descansando sobre la armonía general entre capital y trabajo, ubique las contradicciones que impulsan cambios y transformaciones sociales en otros elementos de la realidad (como las contradicciones entre unas coaliciones capital-trabajo y otras coaliciones capital-trabajo).

b. El contenido de las contradicciones no es sólo material: también existen contradicciones «ideológicas» que no son el reflejo de las contradicciones materiales

Las posibles contradicciones entre individuos o grupos sociales no tienen por qué estar necesariamente fundamentadas en conflictos de índole

material/productiva/económica, sino que también pueden derivarse de conflictos ideológicos, culturales o religiosos (recordemos que, como ya indicamos, las ideas también son un motor de transformación social, de dar forma a la materia). De la misma manera que hemos constatado que, además de relaciones económicas armónicas, pueden emerger relaciones económicas conflictivas, resulta igualmente necesario constatar que la única fuente de contradicciones entre opuestos no son los intereses materiales, sino también los intereses ideológicos (en un sentido amplio del término). A la postre, ya hemos explicado que la conciencia humana puede interpretarse como una exaptación que engendra sus propios intereses y dinámicas al margen de las consideraciones puramente materiales: los seres humanos —para bien o para mal, no es una cuestión relevante ahora mismo— también cuentan con aspiraciones espirituales, culturales, filosóficas, sociales, ecológicas, sexuales o identitarias; las cuales en algunos casos interactuarán armónicamente con las motivaciones económicas, en otros casos serán puramente independientes y en otros pueden ser cuestiones opuestas y contradictorias.

De hecho, cuanto más rica y productiva sea una economía, es decir, cuanto mayor sea el tiempo libre y los bienes «culturales» al alcance de sus ciudadanos (libros impresos, libros digitales, podcasts, vídeos por *streaming*,

equipo informático para autoeditar los contenidos anteriores, etc.), más autónoma se irá volviendo la esfera ideológica de la esfera económica, puesto que más tiempo y recursos podrán dedicar los individuos a desarrollar ideas propias —producción intelectual como autocreación de la propia identidad personal o grupal— y a entablar «guerras culturales» que no sean necesariamente un reflejo de guerras económicas subyacentes, sino meras guerras identitarias donde aquellos que han producido o han trabajado por determinadas ideas desean que éstas prevalezcan sobre ideas rivales por el mero hecho de que son *sus* ideas. No en vano, lo que nos señala la evidencia a este respecto es que el desarrollo económico parece impulsar una transición, dentro de nuestras sociedades, desde valores «materialistas» (los individuos se preocupan de cuestiones como la seguridad física o el aumento de sus ingresos) a valores posmaterialistas (como la libertad de expresión, la inclusión social, la estética urbana…) (Abramson e Inglehart 1995, 9-24).

Éste era precisamente uno de los argumentos de Bernstein ([1899] 1992, 19-20) contra una visión exageradamente determinista del materialismo: «La sociedad moderna es mucho más rica que sociedades previas en ideologías que no están determinadas por la

economía […]. El grado de desarrollo económico que hemos alcanzado otorga mayor espacio para que los factores ideológicos y sobre todo éticos actúen independientemente».

Así pues, la definición de los grupos/clases en contradicción no tiene por qué depender de las relaciones sociales de producción que se establezcan en la base productiva de la sociedad, sino que puede derivar de otro tipo de estructuras ideológicas que generen tensiones o enfrentamientos dentro de esa sociedad. Por ejemplo, una sociedad podría estratificarse por motivos religiosos o étnicos aun cuando esa estratificación no guardara ninguna relación, o incluso fuera nociva, para el desarrollo de las fuerzas productivas (como aparentemente sucede con el sistema de castas de la India [Hoff 2016]): si el interés por mantener reprimida, sometida o anulada a una minoría religiosa o a una minoría étnica es más intenso que el interés de aprovecharse de sus conocimientos y de sus habilidades, contratándolos o comerciando con ellos, entonces podríamos encontrarnos con, por ejemplo, capitalistas que se niegan a «explotar» a personas de otras razas o religiones por cuanto prefieren boicotearlos hasta que se marchen de su entorno o hasta que se conviertan a su fe religiosa (verbigracia, durante la Edad Media y la Edad Moderna, fueron muy habituales en muchos países de Europa, incluyendo España, la expulsión de las poblaciones judías, y ello a pesar de

que la presencia de judíos estaba relacionada con un mayor crecimiento económico de las ciudades que los alojaban [Johnson y Koyama 2017]).

También, claro, podemos incluir motivos de geopolítica para explicar decisiones que no contribuyan en absoluto al desarrollo de las fuerzas productivas: un Estado puede romper relaciones comerciales con otro, incluso bloquearlo durante décadas, a pesar de que ello constituya un freno al desarrollo material de ambos países; el motivo de ese bloqueo no tiene por qué responder a una lógica económica (aunque en algunos casos podría hacerlo), sino a criterios de dominación política, de seguridad frente a potenciales hostilidades futuras o de sanciones contra élites políticas extranjeras (por ejemplo, el embargo de EE. UU. contra Cuba no beneficia económicamente ni a Cuba ni a EE. UU.).

Supuestamente, el materialismo histórico es capaz de incorporar toda esta casuística en su análisis a través del concepto de superestructura: todas las manifestaciones ideológicas de una sociedad estarían en última instancia determinadas por su base material y serían, además, ideas que contribuirían a reforzar las relaciones sociales de producción insertas en esa base material.

Es decir, que las contradicciones ideológicas, en el fondo, no serían más que contradicciones económicas camufladas detrás de contradicciones

ideológicas. En realidad, sin embargo, y como ya hemos mencionado en varias ocasiones, el propio Engels se vio forzado a reconocer en las postrimerías de su vida que los factores materiales sólo eran el «primun agens» de la historia (Engels [1890a] 2001, 7), los determinantes de la misma en *última instancia* y en el muy largo plazo, pero no eran necesariamente los determinantes de cada coyuntura histórica concreta, puesto que ahí los factores ideológicos, al margen de la base material, también ejercían su influencia:

Según la concepción materialista de la historia, el factor que *en última instancia* determina la historia es la producción y la reproducción de la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado nunca algo distinto a esto. Si alguien lo tergiversa afirmando que el factor económico es el *único* determinante de la historia, entonces convertirá esta tesis en una proposición vacua, abstracta, absurda. La situación económica constituye la base, pero los diversos elementos que componen la superestructura —las formas políticas de la lucha de clases y sus resultados; las constituciones redactadas por la clase victoriosa después de ganar la batalla, las formas jurídicas e incluso los reflejos de todas estas luchas reales en el cerebro de los participantes; las teorías políticas, jurídicas, filosóficas, las ideas religiosas y el desarrollo ulterior de éstas hasta convertirlas en un sistema de dogmas — ejercen también su influencia sobre el curso de las luchas históricas y determinan, en muchos casos de manera preponderante, su *forma*. Todos estos elementos interactúan entre sí junto con una infinidad de accidentes (es decir, de cosas y

acaecimientos cuya interconexiones internas son tan remotas o tan difíciles de demostrar, que bien podemos considerarlas como inexistentes, no haciendo caso de ellas) pero sobre ellos acaba siempre imponiéndose el movimiento económico como necesario (Engels

[1890b] 2001, 34-35).

De acuerdo con Engels, las malas interpretaciones del materialismo histórico que únicamente explican el movimiento de la historia a partir de factores económicos son, en parte, responsabilidad tanto de Marx como de él mismo por cuanto tuvieron que enfatizar exageradamente la influencia del factor económico para así contrarrestar el predominante idealismo de la época:

El que los jóvenes hagan a veces más hincapié del debido en el aspecto económico, es algo de la que, en parte, tenemos la culpa Marx y yo mismo. Tuvimos que subrayar este principio cardinal frente a aquellos de nuestros adversarios que lo negaban, y no siempre disponíamos de tiempo, espacio y ocasión para dar la debida importancia a los demás factores que intervienen en estas interacciones (Engels [1890b] 2001, 36).

Este modo de aplicar la dialéctica a la evolución material de las sociedades humanas, considerando las interacciones bidireccionales entre ideas y materia y no otorgando prioridad universal a ninguna de ellas a la hora de explicar cada fenómeno específico de la realidad, es desde luego una aplicación más razonable que la de pretender explicar la evolución de todo fenómeno social únicamente a partir del sustrato económico. Pero tiene el problema de que, al permitir explicarlo prácticamente todo, al final no explica prácticamente nada (Singer [1980] 2008, 5253). Que los conflictos son omnipresentes dentro de las sociedades humanas (y entre sociedades humanas) y que esos conflictos pueden tener causas económicas o no económicas es una proposición que difícilmente disputará nadie: acaso, pues, el mensaje verdaderamente distintivo del materialismo histórico quepa buscarlo en su coletilla final: que, *en última instancia*, son los factores económicos los que prevalecen.

En esta misma línea se pronuncia Bukharin ([2001] 2021, 271) para quien, en efecto, «si se reconoce la influencia mutua [entre estructura económica y superestructura]», es inevitable preguntarse «¿qué queda en pie de los fundamentos de la teoría marxista?» y, a su entender, lo distintivo de la teoría marxista es que los cambios en la forma social, es decir, en los modos de producción sólo «están determinados por el movimiento de las fuerzas productivas». También Gerald Cohen plantea la necesidad de diferenciar lo que él denomina «materialismo histórico inclusivo» del

«materialismo histórico restringido»: el primero sostendría que la historia de la humanidad es « *de manera central*, el crecimiento sistemático de las capacidades productivas del ser humano, de modo que las formas sociales emergen y caen en la medida en que permitan y promuevan, o frustren e impidan, ese crecimiento»; en cambio, el materialismo histórico restringido no otorgaría ese papel central al crecimiento sino que, se limitaría a afirmar que la historia de la humanidad es « *entre otras cosas*, el crecimiento sistemático de las capacidades productivas del ser humano, de modo que las formas sociales emergen y caen en la medida en que permitan y promuevan, o frustren e impidan, ese crecimiento» (Cohen [1985] 2001, 367). Es

decir, Cohen pretende dar espacio a que la historia de la humanidad también se mueva y evolucione por otras razones que no sean las estrictamente económicas o productivistas. Y es que, a su juicio y en línea con la reflexión que hemos ofrecido a cuenta de las exaptaciones, la antropología marxista sobre el ser humano «se olvida de todo un campo de las necesidades y aspiraciones humanas […] [en particular], el interés en autoidentificarse […]

por ejemplo como comunidades religiosas o como naciones» (Cohen [1983]

2001, 345-346), de modo que la historia también podría moverse por sentimientos como la religiosidad o el nacionalismo. Ahora bien, esta versión restringida del materialismo histórico, con tal de mantener algún núcleo teórico identificable, necesita en todo caso abrazar la hipótesis de que

«los fenómenos espirituales pueden tener efectos materiales y económicos, pero no han de poder perturbar profundamente ni ser en última instancia responsables del progreso material» (Cohen [1985] 2001, 368). Es decir, que regresamos a la misma línea argumental de Engels y Bukharin: en última instancia, la cultura no puede influir sobre el progreso material.

Pero ni siquiera esta versión restringida del materialismo histórico parece que sea cierta: la cultura sí parece tener una importancia decisiva en el desarrollo económico. Por ejemplo, Gorodnichenko y Roland (2017) han tratado de demostrar econométricamente que las culturas individualistas logran un mayor crecimiento que las culturas colectivistas: la razón es que las sociedades individualistas recompensan la innovación mucho más, a través de las diferencias de estatus, que las sociedades colectivas y, al hacerlo, fomentan que muchas más personas se sientan incentivadas a innovar, lo que contribuye a elevar la tasa de crecimiento económico. En esa misma línea se manifiesta Greif (1994), quien analiza la evolución socioeconómica de los magrebíes y genoveses a partir del siglo XI, cuando

ambos pueblos empezaron a comerciar por el Mediterráneo: su conclusión es que, a pesar de que ambos estaban insertos en un mismo entorno material (misma tecnología, misma geografía y misma actividad económica), magrebíes y genoveses siguieron trayectorias muy dispares debido a sus diferentes trasfondos culturales. Así, el colectivismo de los magrebíes los llevó a coordinarse entre ellos (por ejemplo, en el caso de sanciones por incumplimiento) a través de

mecanismos informales e internos al grupo, como la religión y moral, lo que dificultó que pudiesen incorporar talento de fuera del grupo (dado que sus organizaciones económicas no estaban diseñadas para coordinarse eficientemente con personas ajenas al grupo); en cambio, el individualismo de los genoveses los condujo a coordinarse a través de reglas *impersonales* (leyes, contratos y tribunales), lo que les permitió incorporar talento de fuera del grupo y, en última instancia, maximizar sus ventajas competitivas frente a sus rivales magrebíes: la cultura, dado un mismo contexto material, fue determinante en el diferencial desarrollo económico de ambos pueblos.

No obstante, la versión restringida del materialismo histórico podría compatibilizarse con la evidencia anterior del siguiente modo: la cultura sí acarrea alguna influencia sobre el crecimiento económico pero no determina los *cambios* históricos en el modo de producción: es decir, la superestructura ideológica podría fomentar u obstaculizar en el margen un cierto crecimiento, pero no frenar por entero ni tampoco impulsar sostenidamente una era de crecimiento económico robusto que acabe dando paso a un salto cualitativo en el modo de producción. Quizá ciertos valores permitan a las sociedades individualistas crecer durante algunas décadas algo más que las sociedades colectivistas, pero lo que determina que unas y otras transiten del feudalismo al capitalismo o del capitalismo al comunismo no es la cultura, sino la tecnología. Si esta nueva versión del materialismo histórico restringido fuera cierta, pues, el capitalismo debería haber emergido merced a cambios materiales (tecnológicos) y no a cambios culturales (ideológicos).

Pero, de nuevo, ni siquiera es evidente que esto haya sido así.

De acuerdo con el historiador Joel Mokyr, la Revolución Industrial no

habría sido capaz de consolidar un crecimiento económico sostenido durante más de dos siglos de no haber ido acompañada (y precedida) por una revolución ideológica, es decir, por una revolución cultural en la actitud del ser humano hacia la ciencia, hacia la innovación, hacia el crecimiento y

hacia el humanismo, es decir, si no hubiese ido acompañada por la Ilustración:

Las creencias y las ideologías afectan a los resultados económicos. No lo hacen invariantemente con la misma fuerza. Pero hay episodios históricos en los que los efectos económicos de los cambios ideológicos están a la vista de todos. El impacto de la Ilustración en

los resultados económicos quizá fue más sutil y gradual que el impacto de las nuevas ideas de Mahoma, Marx o Keynes, pero fue más duradero (con la excepción de Mahoma) y más beneficioso. Sin estas ideas, *es imposible* imaginar cómo la ola de innovaciones tecnológicas surgidas a partir de 1760 podría haberse transformado en lo que hoy conocemos como crecimiento económico moderno, es decir, un proceso sostenido en el que las economías se enriquecen año tras año. Como ha ocurrido otras veces en el pasado, tras un florecimiento inicial, el proceso se habría asentado en un nuevo estado estacionario. La Ilustración, pues, fue indispensable no para «causar» la Revolución Industrial, sino para convertirla en la raíz principal del crecimiento económico (Mokyr [2009] 2011, 487-488).

Por supuesto, el materialismo histórico podría sostener que la superestructura ideológica de Inglaterra cambió precisamente porque el desarrollo de las fuerzas productivas requería que cambiara, de modo que en última instancia sería la Revolución Industrial la que engendró los cambios económicos necesarios para autoalimentarse en un crecimiento económico continuado. Pero Mokyr es escéptico respecto a estas explicaciones deterministas en las que aparentemente el resultado histórico sólo podía ser uno por cuanto sólo estaría determinado por un único factor:

La aceptación generalizada de ciertas ideas, al igual que otras formas de comportamiento de masas, depende de la emulación, el conformismo y lo que se conoce como «selección dependiente de la frecuencia», es decir, personas dispuestas a aceptar ciertas ideas si sus vecinos lo hacen. También depende de las habilidades retóricas de los líderes del movimiento y de la disposición de sus audiencias a ser persuadidas. En tales modelos, es difícil efectuar predicciones exactas de resultados. Pueden prevalecer múltiples equilibrios, y es el desafío de la historia económica explicar por qué lo hizo uno en lugar de otro (Mokyr [2009] 2011, 488-489).

Es más, Mokyr recorre la historia de las innovaciones y de las ideas para mostrar que el cambio cultural fue previo al cambio tecnológico y al crecimiento económico, pavimentando su viabilidad a largo plazo. No fue, pues, el cambio tecnológico el que modificó la superestructura para posibilitar su continuidad, sino que fueron dos procesos históricos en parte independientes que confluyeron en crear una economía de crecimiento material continuado:

El curso de los acontecimientos sugiere, aunque tentativamente, que la dirección de la causalidad fue desde el cambio cultural al crecimiento del conocimiento útil [tecnología]

y no al revés. En la época en la que Bacon trataba de persuadir (póstumamente) a personas como Hatlib y Boyle sobre la necesidad de controlar la naturaleza, la idea de que el cambio tecnológico podía traducirse en una marea económica creciente que elevara todos los barcos era visto como algo inverosímil […]. Los grandes avances tecnológicos [hasta el momento], aunque importantes, habían sido escasos y no hay evidencia de que tuvieran un impacto económico diferencial y significativo […]. Incluso Adam Smith, como suele decirse, no se dio cuenta de que la innovación iba a ser una fuente importante (y ulteriormente central) del crecimiento económico […]. No sólo eso, la victoria de la creencia en el progreso tecnológico como un fenómeno benevolente y progresivo sobre las fuerzas favorables a la residencia y a la inercia ni siquiera se consumó plenamente durante la Revolución Industrial. Había muchas dudas sobre si el progreso tecnológico era deseable […]. Incluso David Ricardo, uno de los grandes profetas de la economía política liberal, mostraba su preocupación por que el progreso tecnológico pudiese destruir empleo […]. La resistencia al progreso tecnológico, por una variedad de razones, ha sobrevivido hasta el presente. Y tiene muchas razones, algunas puramente materiales y otras ideológicas […]. La Ilustración Industrial fue un movimiento explícitamente comprometido a difundir y diseminar el conocimiento y las ideas, es decir, a exponer a las personas a menús culturales más variados a partir de los cuales pudiesen tomar decisiones culturales informadas y, en el mejor de los casos, racionales. En estos casos, la retórica, la habilidad de unas personas para persuadir a otras, fue decisiva (Mokyr 2016, 277-278).

También la historiadora económica Deirdre McCloskey apunta en esa misma dirección. La Revolución Industrial, y su capacidad para cambiar perdurablemente el patrón de crecimiento económico de la historia de la humanidad, fue posible no gracias al comercio, a la acumulación de capital o a la explotación de los trabajadores, sino a la revolución cultural, retórica y ética, que la precedió:

Lo que cambió a un ritmo acelerado entre 1600 y 1800 fue cómo la gente hablaba sobre los demás, arrojando un cambio en cómo pensaban sobre la técnica y sobre los problemas sociales. En otras palabras, una sociedad abierta a la investigación depende de la retórica en su política, en sus ciencias y en su economía […]. Precisamente porque esas sociedades son retóricamente abiertas, esas sociedades pueden a su vez convertirse en sociedades intelectualmente creativas y políticamente libres. Y, como he mostrado, también enormemente ricas. El punto clave no está en las instituciones, que no cambiaron demasiado antes de 1789 o de 1832 [en Inglaterra]. El punto clave reside en la ética social, que sí cambio enormemente. La

Revalorización retórico-ética es lo que pavimentó el camino hacia una civilización respetuosa con los negocios —pero sin ignorar la necesidad de virtud—, primero en algunas ciudades dispersas de Europa durante la Edad Media, luego el Noroeste europeo y sus ramificaciones, pero finalmente, en su forma plena y moderna, potencialmente en todas partes. La Revalorización, en suma, provino de una retórica que pretendía enriquecer, y que enriqueció, al mundo (McCloskey 2016, 651).

Por consiguiente, y como ya expusimos, las condiciones materiales limitan el rango de lo posible para la humanidad: pero el camino que sigue la humanidad dentro del rango de lo posible no está totalmente predeterminado por esas condiciones materiales, sino en parte por sus ideas. Es más, esas ideas también influyen decisivamente sobre la evolución de las condiciones materiales y, por tanto, sobre el rango de lo posible (si la cultura fue decisiva para el crecimiento económico y para la aparición del capitalismo, las opciones materialmente disponibles en sociedades mucho más ricas son obviamente distintas que en sociedades pobres y precapitalistas).

c. Las categorías y las leyes de los modos de producción no son enteramente contingentes

Para el materialismo histórico, la contradicción fundamental dentro de toda sociedad humana es la que existe entre el contenido material de la producción y las formas sociales de organizarla (Rubin [1923] 1990, 42). El contenido material de la producción consiste en transformar la naturaleza mediante el trabajo para crear valores de uso con los que reproducir la existencia del ser humano; la forma social se refiere al modo de producción, es decir, a las relaciones de producción y de distribución de los valores de uso que prevalecen dentro de una determinada sociedad en un determinado momento histórico. Cada modo de producción posee, pues, sus propias categorías económicas básicas así como sus propias leyes económicas fundamentales, todo lo cual vuelve igualmente contingente el carácter de la ciencia económica.

Así, para Marx, el cometido de la economía era el estudio «de las formas sociales específicas de riqueza o, más bien, de la producción de riqueza» (Marx [1858-1859] 1987, 228) dentro de cada modo de producción histórico. Desde su perspectiva, «las leyes abstractas [ahistóricas y universales] no existen. Cada período histórico tiene sus propias leyes» (C1, 101) y estas leyes propias de cada período histórico son las «llamadas “leyes económicas” que no son leyes eternas de la naturaleza sino leyes históricas que aparecen y

desaparecen» (Engels [1865] 1987, 136). En realidad, para Marx no es que no existan leyes comunes a todos los períodos históricos, pero éstas son meras «tautologías triviales» (Marx [1857-1858] 1986, 24) del estilo de que «tanto el esclavo, el siervo como el obrero reciben una cantidad de comida que les permite existir» (Marx [1857-1858] 1986, 25).

Por tanto, se trata únicamente de unas «pocas leyes bastante generales que rigen para la producción y distribución en general» (Engels [1878] 1987,

136) pero que «no definen ninguna de las etapas históricas de producción reales» (Marx [1857-1858] 1986, 26) y a las que, para más inri, sólo se puede llegar después de «haber investigado las leyes específicas de cada estadio separado en la evolución de los modos de producción y distribución»

(Engels [1878] 1987, 135-136). El corpus de la economía política, por tanto, está compuesto por leyes que formulan «abstractamente» «las condiciones de producción e intercambio» de cada modo de producción histórico específico, de manera que, cuando ese modo de producción histórico desaparece, también lo hacen sus leyes económicas propias (Engels [1865]

1987, 136-137).

El materialismo histórico tiene razón al señalar que, siendo la producción un fenómeno social, necesariamente se verá fuertemente influida por las reglas (productivas y distributivas) en torno a las que se organice o, en términos más actuales y no marxistas, por las «instituciones sociales».

Como ya dijimos, por instituciones sociales entendemos los «sistemas de normas sociales establecidas y vigentes que estructuran las interacciones sociales» y que, por tanto, «constriñen y permiten el comportamiento

[humano]» (Hodgson 2006). Las instituciones condicionan ciertamente la *forma* en la que puede expresarse o no expresarse el trabajo social (la cooperación humana dirigida a crear bienes económicos). Sin embargo, el materialismo histórico subestima enormemente la cantidad y la relevancia de las leyes económicas que son comunes a todos los modos de organización humanos *y no humanos* y que son el sustrato que las instituciones sociales modelan para expresar de una forma u otra: el contenido material de *lo*

económico no es infinitamente flexible ante los caprichos y necesidades de la forma social. Y es que, al ser la selección natural un proceso tan sumamente lento (opera a lo largo de *miles* de años), las adaptaciones biológicas que fueran seleccionados hace milenios por ser funcionales en aquel pretérito entorno material específico pueden seguir con nosotros a día de hoy aun cuando hayan dejado de serlo (o, con mayor motivo, si siguen siéndolo), de modo que existirá una prolongada continuidad histórica entre esos adaptaciones biológicas emergidas hace miles o decenas de miles de años y nuestra biología actual con independencia de cuántos modos de producción se hayan sucedido entre medias. O dicho de otro modo, las formas sociales mediante las que se organizan los seres humanos evolucionan mucho más rápido que sus rasgos genéticos, de modo que por necesidad habrá una cierta continuidad biológica en el contenido material

compartido por esas muy diversas formas de organización social. Y en la medida en que tales rasgos biológicos transhistóricos codeterminen el comportamiento de los seres humanos, habrá regularidades en sus decisiones productivas y distributivas a lo largo de la historia con independencia, nuevamente, de cuál sea el modo de producción vigente.

De entrada, comencemos constatando que existen rasgos *económicos* compartidos no sólo entre seres humanos de distintas épocas, sino también entre seres humanos y no humanos. A la postre, el entorno natural dentro del que se insertan los seres vivos no humanos comparte muchos rasgos con el entorno natural dentro del que también se ubican los seres humanos y, por tanto, es lógico que existan ciertos paralelismos en su comportamiento *economizador* (Vermeij y Leigh 2011). Los ecosistemas naturales, al igual que las economías humanas, son sistemas adaptativos complejos en los que la competencia y la cooperación entre individuos por los recursos localmente escasos condicionan la evolución de los individuos y de los grupos. Tanto en los ecosistemas naturales como en las economías humanas, los individuos (desde los microbios a los seres humanos pasando por las plantas y los animales no humanos) compiten por unos recursos que son escasos y, para competir eficazmente por esos recursos localmente escasos, los individuos forman agrupaciones cooperativas (desde bancos de peces a manadas de lobos, pasando por empresas) que buscan aprovechar las habilidades diferenciales de cada individuo del grupo así como construir sinergias internas para localizar, extraer y apropiarse de recursos y también para defenderlos frente a enemigos externos. A su vez, los individuos o las agrupaciones de individuos de una especie pueden cooperar con los individuos o con las agrupaciones de individuos de otra especie (mutualismo) para

competir adaptativamente contra otros enemigos externos que les sean comunes. En ese proceso de cooperar para competir, los seres humanos y no humanos producen, consumen, intercambian y reciclan recursos con el objetivo de consumirlos o de emplearlos como herramientas para alcanzar otros objetivos (Shumaker, Walkup y Beck 2011); a su vez, esa competencia entre grupos, dentro de un entorno suficientemente abundante de recursos, favorece tanto la innovación como la diversificación de especies y de ocupaciones con el objetivo de aumentar la productividad y, por tanto, de ampliar el rango de opciones factibles para cada grupo frente a los demás.

Un elemento crucial para que la cooperación dentro del grupo sea posible y, por tanto, para que el grupo pueda competir eficazmente con otros grupos

consiste en desincentivar o reprimir los comportamientos individuales de carácter oportunista y no cooperativo (los «tramposos»), para lo cual suelen emerger centros de autoridad dentro de los grupos cuya función es precisamente la de controlar y sancionar a los individuos defraudadores o no conformistas. Finalmente, las adaptaciones exitosas a la hora de competir por el aprovechamiento de los recursos localmente escasos tenderán a ser transmitidas intergeneracionalmente, ya sea a través de los genes (entre las especies no humanas) o ya sea también a través de los genes pero, sobre todo, a través del conocimiento y de la cultura (entre los seres humanos).

Como vemos, la cantidad de regularidades abstractas (de leyes) que podemos encontrar incluso a una escala tan general como es la de los «seres vivos» va más allá de meras tautologías o trivialidades que postulaba Marx (salvo que califiquemos todas las leyes abstractas anteriores de tautologías).

Por supuesto, cada una de esas leyes abstractas se *concretará* de manera diferente según el contexto natural y, sobre todo, social dentro de la que se desarrolle: la cooperación interna entre peces o entre abejas y plantas adopta una *forma* muy distinta a la cooperación interna entre simios o entre seres humanos y lobos. Pero sí hay suficientes rasgos comunes a todas esas relaciones como para que quepa hablar incluso de una «economía natural»

transversal a los seres vivos. Es más, incluso si rechazáramos el término

«economía natural» (para así restringir el concepto de «economía» al estudio de las formas sociales de la producción de riqueza y, por tanto, de la producción de riqueza en sociedades humanas), 47 bastaría con decir que se trata de la aplicación a la naturaleza de las leyes generales de la dialéctica, puesto que, de acuerdo con el propio Engels ([1873-1882] 1987, 357), «las leyes dialécticas son leyes reales sobre el desarrollo de la naturaleza y por tanto también son válidas para la ciencia natural teórica»; pero, en todo caso, serían leyes comunes a las interacciones entre organismos humanos y entre organismos no humanos con respecto a su reproducción metabólica dentro de un entorno de recursos localmente escasos (y el estudio de esas cuestiones

se asemeja mucho al objeto de estudio de la economía).

En todo caso, si existen este tipo de leyes dialécticas abstractas comunes a todos los seres vivos, algunas de las cuales podríamos calificar de

«leyes económicas», también podría haber «leyes económicas» (algo menos abstractas) que sean comunes a todas las sociedades humanas. Al formar parte de una misma especie, puede que las regularidades entre los distintos modos de cooperación productiva de los humanos sean mayores y más

específicas que las que existen en el agregado de las especies: es decir, puede que haya características biológicas y *económicas* que sean comunes a todos los seres humanos y por ello también puede que haya regularidades en sus interacciones productivas que sean igualmente compartidas por todos ellos en cualquier momento de la historia. Ciertamente, un estudio pormenorizado de esta cuestión excedería en mucho el propósito de esta obra, pero al respecto sí es conveniente referirnos a dos regularidades económicas consustanciales al ser humano y que, hasta cierto punto, constituyen la némesis de la teoría económica marxista: a) el comercio y b) las preferencias por el tiempo y el riesgo.

En primer lugar, los seres humanos tenemos, como ya señaló Adam Smith ([1776] 1981, 25), una predisposición a comerciar. En realidad, éste no es un rasgo exclusivamente humano: el intercambio dentro de una especie o entre especies es un fenómeno bastante extendido entre los seres vivos dado que puede conllevar ventajas evolutivas para sus partícipes: el comercio permite la especialización y, por tanto, el aprovechamiento recíproco de las habilidades exclusivas de la otra parte. Por eso, en la naturaleza encontramos muchos ejemplos de intercambios entre especies que en última instancia pueden caracterizarse como un intercambio dentro de un mercado, a saber: intercambio de mercancías (nutrientes o servicios), con compradores y vendedores (dentro de una misma especie o entre distintas especies), con elección de pareja de intercambio (según el precio o la calidad de la mercancía), con competencia entre compradores y vendedores (variando precios y calidades) y con fluctuaciones en la demanda y en la oferta (según cambios en el entorno donde se hallen insertos) (Werner *et alii* 2014). Por ejemplo (Hammerstein y Noë 2016):

• En la simbiosis micorrízica, los hongos reciben carbohidratos de las raíces de una planta y a cambio le aportan minerales. Además, la dinámica simbiótica entre hongos y plantas puede caracterizarse como

una negociación dinámica entre ambas especies: las plantas son capaces de detectar, discriminar y recompensar con más carbohidratos a los hongos más cooperativos, mientras que los hongos pueden paralizar la

transferencia de nutrientes a las plantas salvo que les proporcionen suficientes carbohidratos. Existe, por tanto, un control bidireccional en su relación mutualista que tiende a generar un «precio» estable en el intercambio de carbohidratos por nutrientes (Kiers *et alii* 2011).

Asimismo, los hongos también pueden «especular» con el precio de los

nutrientes, acumulando fósforo en sus esporas cuando detectan una baja transferencia de carbohidratos para así liberarlo en el futuro cuando puedan obtener un mejor «precio» (mayor cantidad de carbohidratos) a

cambio de él (Hammer *et alii* 2011).

• Los rizobios se relacionan mutualistamente con las leguminosas: las primeras les proporcionan nitrógeno atmosférico a las segundas y las segundas les entregan a cambio carbohidratos, proteínas y oxígeno (Kiers *et alii* 2003).

• Las yucas se relacionan mutualistamente con las polillas de las yucas: las polillas contribuyen a polinizar las flores de yuca a cambio de colocar sus huevos en el interior y de que las larvas se alimenten de las semillas de yuca (Pellmyr y Huth 1994).

• Las acacias corníferas proporcionan alojamiento y alimento a las hormigas *Pseudomyrmex* a cambio de que éstas las protejan de ciertos herbívoros (Janzen 1966).

• El calamar hawaiano proporciona alimento a la bacteria

bioluminiscente *Vibrio fischeri* y ésta, a cambio, le suministra luminosidad para camuflarse con el entorno mientras caza de noche (McFall-Ngai 2008).

• El macho de la araña *Pisaura mirabilis* le ofrece un regalo nupcial (una presa envuelta en seda de araña) a la hembra a cambio de emparejarse y aparearse (Albo y Costa 2010).

• El lobo etíope coopera con los monos geladas en eliminar roedores. El lobo etíope podría potencialmente alimentarse de las crías de los geladas, pero cuando un lobo etíope se acerca a una manada de

geladas, éstos no huyen (o sólo se alejan mínimamente) a diferencia de lo que

hacen cuando se les acerca, por ejemplo, un perro. La razón es que ambas especies parecen haber entrado en una relación mutualista: los lobos etíopes se alimentan de roedores y tienen mucho más éxito en cazarlos cuando hay una manada de geladas cerca. Y es que las manadas de geladas hacen salir a los roedores de sus guaridas y les dificultan la detección de la presencia cercana de lobos etíopes. Por tanto, los geladas facilitan la caza de los lobos etíopes y éstos, a cambio, eliminan a los roedores, los cuales son depredadores de muchos de los recursos que también consumen los geladas (es decir, el

lobo etíope les reduce a los geladas el número de competidores por los recursos) (Venkataraman *et alii* 2015).

• La mayor parte de los microbios viven en comunidades complejas donde el intercambio de recursos es esencial y tales intercambios de recursos entre microbios pueden caracterizarse, según ya hemos

expuesto, como un mercado (Werner *et alii* 2014). Ése sería el caso de, por ejemplo, la relación mutualista entre plantas y hongos (simbiosis micorrízica) a la que ya nos hemos referido. La estrategia «comercial»

que sigue cada comunidad de microbios va orientada a, según el contexto en el que se inserten, maximizar sus probabilidades de intercambio: la diversificación de servicios tenderá a darse cuando el entorno sea potencialmente cambiante y, por tanto, una comunidad microbiótica necesite estar adaptada a seguir ofreciendo servicios a sus parejas de intercambio aun cuando cambie el entorno, mientras que la

especialización ocurrirá o cuando el entorno sólo permita ofrecer un servicio o cuando haya una fuerte competencia que requiera de especialización para poder batir a los competidores. Por ejemplo, la bacteria de las hormigas cortadoras de hojas les proporciona

«antibióticos» contra diversos hongos, de modo que, aun cuando alguno

de esos hongos no se halle presente en un determinado entorno natural, la bacteria le siga siendo útil a la hormiga como protección frente a otras variedades de hongo. Asimismo, disponemos de evidencia de que

aquellas comunidades de microbios que no pueden acceder por sí solas

a recursos esenciales y que, por tanto, no tienen otra opción que acceder a ellos especializándose a través de los intercambios, tienden a desarrollar sus ventajas comparativas y a crecer más rápidamente (Tasoff *et alii* 2015).

Por consiguiente, el comercio es una estrategia evolutiva presente y persistente en numerosas especies. Sin embargo, es verdad que sólo los seres humanos comerciamos del modo tan amplio y profundo en que lo hacemos.

La razón es que la propensión a comerciar depende de tres factores que sólo se hallan presentes de un modo incompleto en el resto de las especies: la existencia de propiedad, la capacidad de cooperación en condiciones de reciprocidad y la percepción de los bienes como objetos intercambiables (Schulz 2022). Tales factores aparecen con mucha menor amplitud y profundidad en otras especies de lo que lo hacen entre los seres humanos.

Por ejemplo, respecto a la propiedad: los animales pueden apropiarse de objetos pero el rango de objetos de los que se apropian es mucho más limitado que el de los humanos (amplitud) y, sobre todo, no entienden la

relación entre sujeto y objeto como un *derecho* del primero sobre el segundo que el resto de los animales han de respetar, sino como una capacidad del sujeto para excluir, normalmente mediante la fuerza, al resto de los animales del objeto (profundidad); asimismo, con respecto a la cooperación en condiciones de reciprocidad, los seres humanos podemos estructurar prácticamente todas nuestras interacciones sociales sobre la base de la reciprocidad mientras que otros seres vivos sólo lo hacen sobre algunos asuntos particulares (amplitud) y, a su vez, la complejidad de los acuerdos y contratos entre partes es enormemente superior en el caso de los humanos (profundidad); y, por último respecto a la intercambiabilidad, los seres humanos podemos concebir como mercantilizable casi cualquier objeto (e incluso no objetos) mientras que el resto de los seres vivos sólo conciben como intercambiables algunos de ellos y dependiendo del contexto en el que se ubiquen (amplitud) y, a su vez, la capacidad humana de abstracción del valor (desvinculándolo del valor de uso propio) también es muy superior (profundidad). Es decir, que los seres humanos hemos desarrollado conceptos más amplios y profundos de propiedad, de reciprocidad y de intercambiabilidad de lo que lo han hecho otros seres vivos, de ahí que nuestro comercio también sea más extenso (abarca una amplísima variedad de bienes) y profundo (intercambios más sofisticados y complejos).

Y si hemos podido desarrollar conceptos más amplios y profundos de

propiedad, reciprocidad e intercambiabilidad es probablemente tanto porque hemos desarrollado habilidades neurocognitivas específicas que facilitan el comercio, como puede ser la habilidad para detectar exitosa y regularmente a los cooperantes tramposos (Cosmides y Tooby 2015), así como por la existencia de un marco institucional y tecnológico que posibilita y potencia la predisposición humana para comerciar de un modo tan amplio y profundo (por ejemplo, la escritura, el algebra o el dinero) (Schulz 2022). Ahora bien, que el comercio se vea enormemente potenciado por la tecnología y por el marco institucional no valida *per se* la hipótesis del materialismo histórico merced a la cual el grado de desarrollo de las fuerzas productivas determina la estructura económica (comercio o ausencia de él) y ésta determina la superestructura (institucional) que refuerza la estructura. Por un lado, porque el comercio también requiere de una base neurocognitiva individual (desarrollada a partir de los intercambios sociales sucesivos en pequeñas comunidades humanas) que tiene un carácter transhistórico y, por otro,

porque determinados elementos de esa superestructura se han desarrollado *al margen y con independencia* del modo de producción.

En particular, uno de esos mecanismos que permiten la cooperación humana a una escala mayor que la tribu —en este caso, la cooperación mediante la división del trabajo y ulterior intercambio de mercancías— sin necesidad de recurrir a rígidas jerarquías centralizadas que premien los comportamientos cooperadores y castiguen los comportamientos

oportunistas es la moral (Boehm 2012, 318-322). Las normas morales son un método de autocontrol individual para, dentro de cada comunidad humana, reprimir nuestros instintos oportunistas y tramposos sin necesidad de que un superior nos vigile y nos sancione a cada paso. Pues bien, la base de una moralidad favorable con el comercio —protección de la propiedad y de la reciprocidad— parece haber emergido en todas (o prácticamente todas) las sociedades humanas con independencia de su grado de desarrollo y de su modo de producción. Así, en una muestra etnográfica de 60 culturas dispersas por todas las regiones del planeta a lo largo de los últimos 300

años y con formas sociales muy distintas (desde cazadores y recolectores a Estados modernos), encontramos siete principios morales compartidos por todas esas culturas o, al menos, hacia los que

ninguna de ellas muestra una actitud negativa (Curry *et alii* 2019). Esos siete principios morales son siete reglas para posibilitar siete modalidades de cooperación humana, entre las que se encuentran normas (reciprocidad y propiedad y hasta cierto punto equidad) que son necesarias para el desarrollo del comercio. En concreto:

• **Familia:** Ayuda a los miembros de la familia (ama a tu padre, ama a tu padre, ayuda a tu hermano, légales tus posesiones a tus hijos, venga la muerte de un familiar, prioriza a tu familia, responsabilízate de las acciones de tus familiares…). Estas normas morales buscan potenciar la cooperación dentro del ámbito familiar.

• **Grupo:** Ayuda a tu grupo (trabaja en equipo, cuida a tus amigos, adáptate a las normas locales, ponte del lado de los tuyos en un conflicto, prioriza a tu grupo, defiende a tu grupo, sé solidario con tu grupo, responsabilízate de las acciones de los miembros de tu grupo…).

Estas normas morales buscan potenciar la cooperación dentro del grupo.

• **Reciprocidad:** Coopera en términos de reciprocidad (confía en otros, devuelve los favores, paga tus deudas, cumple tus contratos, repara los

daños, perdona a la gente que se disculpa…). Estas normas morales buscan potenciar la cooperación a través de los intercambios.

• **Valentía:** Sé valiente (sé fuerte para soportar el dolor, arriésgate para ayudar a otros, prepárate para afrontar retos…). Estas normas morales

buscan potenciar la cooperación minimizando los conflictos por la vía

de otorgar una posición dominante a aquellos que se sacrifican en mayor medida por el grupo.

• **Respeto:** Respeta a tus superiores (muestra deferencia, respeto y obediencia a tus superiores, respeta a tus padres y a los ancianos…).

Estas normas morales buscan potenciar la cooperación minimizando los

conflictos por la vía de promover la conformidad hacia los superiores

jerárquicos.

• **Equidad:** Comparte (divide un recurso escaso en lugar de luchar por él, divide los frutos de un trabajo conjunto de manera igualitaria o imparcial o según la contribución individual, muéstrate dispuesto a negociar y comprometerte…). Estas normas morales buscan potenciar la cooperación minimizando los conflictos por la vía de una

distribución equitativa para las partes.

• **Propiedad:** Respeta la propiedad de los demás (no robes, no dañes la propiedad de otros, no violes la propiedad de otros…). Estas normas morales buscan potenciar la cooperación minimizando los conflictos por la vía del reconocimiento previo del justo título de control sobre recursos escasos y disputados.

Por supuesto, el modo *concreto* en que esos principios abstractos se apliquen a las distintas sociedades puede ser muy variado. Por ejemplo, si dos sociedades tienen conceptos muy heterogéneos de propiedad, la regla de

«no robes» o «no violes la propiedad de otros» tendrá consecuencias prácticas muy diferentes. Sin embargo, el hecho de que en todos los casos se inste a respetar la propiedad o se fomente la reciprocidad, aparte de ilustrar que sí es posible hacer abstracción de rasgos que sean comunes a distintas sociedades históricas, también pone de relieve que parte de la infraestructura cultural necesaria para el comercio es consustancial a cualquier forma histórica de organización humana (lo cual no es incompatible con que, según argumentamos en el apartado anterior, modalidades más sofisticadas de comercio y de división del trabajo, como fue la sociedad mercantil moderna a partir de la Revolución Industrial, requieran de una visión cultural mucho más promotora de la individualidad, la propiedad, la empresarialidad, la

reciprocidad o la innovación). Acaso por ello, los intercambios sociales hayan sido —en mayor o menor grado— una constante en todas las sociedades humanas (Cosmides y Tooby 2015), desde hace al menos 300.000 años (Brooks *et alii* 2018) y hayan influido decisivamente el desarrollo de todas las civilizaciones (Bernstein 2008).

En segundo lugar, los seres humanos no sólo tenemos preferencias sobre nuestros posibles planes de acción, sino también respecto al tiempo y al riesgo (Robalino y Robson 2019). Que los seres humanos, y no humanos, poseamos preferencias sobre el tiempo y sobre el riesgo tiene pleno sentido evolutivo (dialéctico), pues, por las razones que exponemos a continuación, los individuos no neutrales frente al

tiempo y frente al riesgo tendrán un mayor éxito reproductivo y, por tanto, transmitirán sus genes no neutrales frente al tiempo y frente al riesgo a sus descendientes.

Por un lado, si nuestra aptitud reproductiva no se redujera con el paso del tiempo, deberíamos ser neutrales frente al tiempo, esto es, indiferentes respecto a cuándo consumir los recursos de los que nos apropiamos, puesto que en cada período temporal dispondríamos de la misma probabilidad de reproducirnos con éxito: y si somos indiferentes respecto al tiempo, tenderíamos a distribuir equitativamente el consumo de recursos entre los distintos períodos temporales. Sin embargo, lo cierto es que nuestra aptitud reproductiva decrece con la edad (entre otras razones, por la mortalidad), de modo que estaremos sesgados a concentrar el consumo de recursos en aquellos momentos en los que nuestro potencial reproductivo sea mayor. No obstante, cabría pensar que, incluso con una aptitud reproductiva decreciente, podríamos seguir siendo neutrales frente al tiempo si pudiésemos transferirles nuestros recursos a nuestros hijos (más jóvenes y aptos para reproducirse) y fuéramos indiferentes entre nuestra reproducción y la de nuestros hijos. Pero dado que, con reproducción sexual, sólo compartimos la mitad de nuestros genes con nuestros vástagos, el valor reproductivo de nuestros hijos sólo equivale a un 50 % del nuestro: por tanto, cada individuo estará temporalmente sesgado a favorecer su propia reproducción concentrando su consumo de recursos en el presente (cuando su probabilidad reproductiva es más elevada). Ese sesgo temporal no es ilimitado dado que, si nuestra aptitud reproductiva se deteriora mucho con el tiempo, puede ser preferible transferirles nuestros recursos presentes a nuestros hijos en el futuro para que sean ellos quienes se reproduzcan (es preferible transferir el 50 % de nuestros genes con una alta probabilidad que

el 100 % de nuestros genes con una muy baja o nula probabilidad). Por ello, aquellos individuos de cualquier especie (incluyendo la humana) con cierta impaciencia en el consumo de los recursos tenderán a poseer mayor éxito reproductivo y, por tanto, sus genes (con una preferencia temporal no nula) tenderán a transmitirse entre generaciones (Rogers 1994; Robson y Szentes 2008).

Este sesgo hacia la impaciencia puede verse modulado, sin embargo, por la rentabilidad de las inversiones financiadas con ahorro: si, en un determinado entorno, la inversión del ahorro propio resulta muy productiva (aumenta mucho la disponibilidad de recursos futuros), el éxito reproductivo puede incrementarse destinando recursos presentes (ahorro) a multiplicar la disponibilidad de recursos futuros

(inversión). De ahí que aparentemente los individuos y los grupos étnicos que descienden de poblaciones

preindustriales ubicadas en zonas con alta productividad agraria presenten una menor preferencia temporal que quienes descienden de zonas con baja productividad agraria: en la medida en que ahorrar e invertir les permitía acceder a cosechas futuras mucho mayores, el ahorro y la inversión otorgaban ventajas reproductivas y los individuos más pacientes tendían a poseer mayor éxito reproductivo y a transmitir sus genes (Galor y Özak 2016).

Por otro lado, en presencia de riesgos ambientales puramente

idiosincrásicos (es decir, los riesgos que experimenta cada individuo son totalmente independientes de los del resto de los individuos), la evolución favorece a los individuos que sean neutrales frente al riesgo y que, por tanto, adopten estrategias reproductivas con el mayor valor esperado, al margen de cuál sea el nivel de riesgo de esas estrategias: aunque con estrategias muy arriesgadas habrá individuos que no logren reproducirse, quienes sí lo logren más que compensarán los fracasos del resto de la comunidad (dado que esas estrategias tienen un valor esperado positivo). Ahora bien, en presencia de riesgos sistémicos (es decir, los riesgos que experimenta cada individuo están correlacionados con los del resto de los individuos), la adopción de estrategias reproductivas arriesgadas conducirá a largo plazo a la extinción de toda la población (o de gran parte de la misma) por alto que sea su valor esperado (Robson 1996; Zhang *et alii* 2014), puesto que el fracaso ocasional de esa estrategia dentro de una misma generación llevará a que todos los individuos fracasen a la hora de reproducirse y, por tanto, a que no dejen descendencia que pueda volver a probar esa misma estrategia arriesgada en

la siguiente generación (es decir, con riesgo reproductivo, las estrategias reproductivas no son ergódicas [Peters 2019] dado que su valor promedio a lo largo del tiempo no coincide con su valor esperado). Por consiguiente, en presencia de riesgos sistémicos, la evolución favorece a los individuos adversos al riesgo, esto es, a aquellos que otorguen más importancia a evitar pérdidas (minimizar el riesgo de no reproducción) que a obtener ganancias (aumentar el número de descendientes) y, por tanto, que escojan estrategias reproductivas con bajo riesgo aun cuando su valor esperado también sea menor. En la medida en que vivimos en entornos con riesgos sistémicos, los individuos de cualquier especie (incluyendo la humana) con cierta aversión al riesgo tenderán a poseer mayor éxito reproductivo intergeneracional y, por tanto, sus genes (con aversión al

riesgo) tenderán a transmitirse a largo plazo.

En este sentido, parece que los individuos y los grupos étnicos que descienden de poblaciones ubicadas en zonas con alta correlación espacial de eventos climáticos presentan mayor aversión al riesgo que los individuos que descienden de zonas con menor correlación espacial: en la medida en que, antes de la Revolución Industrial, el clima influía decisivamente en los ingresos agrarios de los individuos, resultaba más adaptativo aplicar técnicas agrarias seguras aunque de bajo rendimiento que técnicas agrarias muy arriesgadas aunque con alto rendimiento potencial, puesto que cualquier inclemencia climática grave tendía a extinguir a aquellas poblaciones que aplicaran generalizadamente técnicas agrarias arriesgadas (las técnicas agrarias conservadoras eran más «resilientes» en el largo plazo). De ahí que la evolución haya tendido a favorecer a poblaciones adversas al riesgo en zonas con riesgos climáticos sistémicos (Galor y Savitskiy 2018).

Siendo el comercio así como las preferencias sobre el tiempo y sobre el riesgo consustanciales a los seres humanos, entonces no sorprenderá que, al convertir al tiempo y al riesgo en objetos del tráfico comercial, emerja un precio —los tipos de interés— que también haya estado presente en la humanidad desde hace milenios (y con independencia del modo de producción en que nos hallemos). Edward Chancellor (2022, 3) comenta sarcásticamente que en Mesopotamia empezaron a cobrar intereses por los préstamos antes de que aprendieran a ponerles ruedas a los carros y lo cierto es que el cobro de intereses —no necesariamente monetarios, sino en especie

— ha existido en todas las sociedades antiguas (y modernas) que han

contado con propiedad privada y, por tanto, con intercambios a lo largo del tiempo y con riesgo de contraparte (Chancellor 2022, 3-43).

Nuevamente, nada de lo anterior debería sorprender a Marx o Engels,

puesto que ambos son muy conscientes de que la mercancía y el interés son fenómenos que preceden en mucho al capitalismo. Particularmente, el comercio, según Engels (Engels [1884] 1990, 259), se desarrolló con la primera gran división del trabajo entre sociedades agrarias y pastoriles. Y

Marx ([1862-1863] 1991, 16) también reconoce la existencia de capital usurario perceptor de intereses antes del capitalismo. Desde su punto de vista, empero, lo distintivo del comercio y del interés bajo el

capitalismo es que nunca antes las relaciones mercantiles habían sido tan masivas y habían moldeado tanto todos los elementos de la vida social (bajo el capitalismo, todo es susceptible de convertirse en mercancía) y nunca antes los préstamos a interés se habían convertido en un mediador necesario tan extendido para desarrollar trabajo social. Y puede que ambas apreciaciones sean correctas, pero ello no cambia que tanto la propensión a comerciar como las preferencias sobre el tiempo y sobre el riesgo sean rasgos «naturales» (ya sea en su sentido genético-evolutivo o ya sea meramente como una regularidad extendida en todas las sociedades humanas a lo largo de la historia) y no contingentes de un modo de producción social específico. Tales rasgos podrán expresarse socialmente de una forma más amplia y profunda o podrán quedar reducidos (e incluso reprimidos, como sucedió, por ejemplo, con la prohibición canónica de la usura) a una mínima expresión dentro de las distintas sociedades históricas, pero cierto grado de comercio, de preferencia temporal y de aversión al riesgo será una constante en todas ellas. Y ese elemento constante, ahistórico y transversal constituirá un objeto de investigación, abstracto y universal, para una economía política que no se conforme con estudiar las formas sociales específicas de producción de riqueza, sino que también aspire a analizar un contenido general de la producción social que es mucho menos trivial y tautológico de lo que el materialismo histórico de Marx suponía.

d. La evolución de las sociedades humanas no tiene por qué ser progresiva y ascendente

El materialismo histórico presupone que la evolución histórica es ondulantemente progresiva y que, por tanto, cada modo de producción se mantendrá en vigor hasta que acumule una cantidad de mejoras en la productividad del trabajo que sea suficiente como para generar un salto

cualitativo y alcanzar un modo de producción *superior*. De entrada, que la historia deba tener un propósito o un destino no es algo evidente. Adscribirle *motivos, razones, metas o preferencias* es una antropomorfización de los procesos históricos: como los seres humanos sí tenemos fines, orientamos nuestra acción hacia tales fines y, al hacerlo, transformamos el mundo con nuestra acción, parecería que toda transformación natural o social deba tener una teleología detrás, pero no es así. La evolución natural, por ejemplo, carece de objetivo alguno: «La evolución no tiene ningún propósito a largo plazo. No existe un objetivo futuro, ninguna forma perfecta final que sirva de criterio para la selección» (Dawkins [1986] 2006, 50).

Que la historia natural carezca de propósito no implica, claro, que la historia social también deba carecer de él. Si los seres humanos contamos con propósitos individuales, podría suceder que tengamos asimismo objetivos colectivos hacia los que tendamos a orientar nuestro propio desarrollo social. Por ejemplo, Cohen postula, como parte del materialismo histórico, la llamada «tesis del desarrollo» (Cohen [1978] 2001, 152), a saber, que los seres humanos tenderán a utilizar su racionalidad en el largo plazo para reducir la escasez inherente a su entorno y, por tanto, a incrementar su productividad: en tal caso, la historia social sería la historia ascendente o progresiva hacia formas cada vez más avanzadas de productividad y creatividad humana (que concluirían con la desalienación del hombre bajo el comunismo).

Pero, aun aceptando que el incremento de la productividad social sea el patrón a partir del cual juzgar la progresividad de la evolución humana (a pesar de que, como ya hemos comentado, el propio desarrollo económico parece reducir la importancia de valores «materialistas» como el crecimiento y otorgar más relevancia a valores «posmaterialistas» distintos del mismo), ya explicamos anteriormente que la dialéctica no puede demostrar, salvo presuponiéndolo como dogma de fe, que la historia sea por necesidad ondulantemente progresiva y no cíclica o errática, esto es, no puede demostrar que a muy largo plazo la humanidad se irá volviendo cada vez más productiva. Incluso aunque halláramos dentro de un período histórico que parecería conformar un patrón ascendente de crecimiento (por ejemplo, el fuerte y sostenido desarrollo desde la Revolución Industrial), nada garantiza que ese patrón ascedente no forme parte de un patrón cíclico más amplio o que simplemente sea un movimiento errático susceptible de revertirse aleatoriamente más adelante. Es decir, nada garantiza que

«tendencia» sea igual a «destino»: cualquier tendencia de desarrollo económico progresivo de la humanidad podría acabar abruptamente o revertirse hondamente por razones endógenas al propio desarrollo económico (imaginemos un escenario de guerra nuclear) o exógenas al mismo (colisión de un meteorito contra la Tierra), enterrando cualquier destino hacia el que aparentemente se dirigía una tendencia. En la medida en que el materialismo histórico no pueda descartar tales reversiones endógenas o exógenas al crecimiento económico, tampoco puede postular que la historia social posea destino alguno (verbigracia, hacia sociedades comunistas hiperproductivas).

Cabría ciertamente argumentar que una teoría de la historia social no debe tomar en consideración los desastres naturales fortuitos como

parte de las tendencias endógenas de desarrollo humano (Cohen [1978] 2001, 154) y que, por tanto, sí podríamos hablar de destino de la humanidad aunque éste se vea socavado por factores ajenos a la propia humanidad. En realidad, Marx no es que no tomara los accidentes naturales en consideración sino que pensaba que los «accidentes evidentemente influyen en el curso de desarrollo [de la historia] y son compensados a su vez por otros accidentes»: es decir, que a largo plazo tenderían a anularse los unos con los otros aun cuando transitoriamente influyeran a la hora de «acelerar y retrasar» el rumbo de la historia (Marx [1871] 1989, 137). Ninguno de ambos argumentos es realmente convincente. Por un lado, aun cuando una teoría de la historia social no deba tomar en consideración los desastres naturales fortuitos, desde luego sí debe tomar en consideración el riesgo de desastres humanos endógenos al propio desarrollo social (como una guerra nuclear); por otro, no hay ninguna razón para presuponer que cualquier tipo de

«accidente» (desastre natural o social) sólo vaya a acelerar o retrasar el curso de la historia en lugar de modificarlo de manera estructural e irreversible.

Por ejemplo, una de las vías para solucionar la llamada Paradoja de Fermi (por qué no hay señales claras de vida extraterrestre si *prima facie* parece altísimamente probable que la vida se haya desarrollado en otras partes del Cosmos mucho antes que en la Tierra y, por tanto, tales formas de vida ya deberían contar con tecnología lo suficientemente avanzada como para ser tecnológicamente capaces contactarnos) es apelando a la hipótesis del «Gran Filtro», es decir, que alguna de las etapas desde el surgimiento de la vida hasta el desarrollo de una civilización espacial sea enormemente difícil de superar y, por tanto, «filtre» la cantidad de civilizaciones tecnológicamente

avanzadas que existen en el Universo. Y desde luego uno de esos posibles candidatos a Gran Filtro es la devastación absoluta de la civilización justamente por las herramientas potencialmente autodestructivas que puede engendrar una civilización avanzada. Por eso, una teoría de la historia que proclame un destino ascendente en el muy largo plazo sí debería considerar la posibilidad del colapso civilizatorio por culpa del propio progreso civilizatorio (Cohen [1978] 2001, 156-157) y ese colapso civilizatorio no se compensaría con ningún progreso futuro de esa misma extinta civilización: el destino, en tal caso, no sería el hiperdesarrollo material sino el colapso civilizatorio e incluso la extinción civilizatoria (el colapso de sociedades complejas ha sido, justamente, una constante a lo largo de

la historia [Tainter 1988]).

No obstante, y aun dejando de lado el problema que suponen escenarios

hipotéticos como el del Gran Filtro para el materialismo histórico, existen otros

problemas

menos

hipotéticos

que

también

presentan

incompatibilidades con esta teoría de la historia: en particular, el colapso de la URSS y de las economías socialistas del Este de Europa. Si la historia de la humanidad es progresivamente ascendente, si un modo de producción sólo es reemplazado por otro cuando el primero ha agotado todo el potencial de desarrollo de las fuerzas productivas y si el socialismo es un modo de producción superior al capitalismo, entonces la *involución* desde el socialismo al capitalismo debería ser vista como una refutación del materialismo histórico. Ante esta aparente falsación del materialismo histórico, caben dos respuestas.

Por un lado, que los regímenes socialistas de la URSS y de Europa del

Este no eran «verdadero socialismo» sino formas heterodoxas de capitalismo (ésta es la tesis, verbigracia, de Guerrero Jiménez [2002, 72]) y que, por tanto, es coherente con el materialismo histórico que terminaran fracasando y revirtiendo al capitalismo. Pero esta réplica no resuelve el problema de fondo: si, según el materialismo histórico, el desarrollo es progresivo; si, como señala Marx, «ninguna forma social desaparece antes de que todas sus fuerzas productivas se hayan desarrollado lo suficiente» (Marx [1859] 1987, 263), entonces que el capitalismo ortodoxo desapareciera prematuramente, dando lugar a formas capitalistas heterodoxas y menos productivas (que ulteriormente tuvieron que revertir hacia formas ortodoxas y más productivas de capitalismo), sí supone un problema para el materialismo

histórico, puesto que no arrojaría una historia ascedente sino descendente y ascendente (¿cíclica?).

Por otro lado, flexibilizar el materialismo histórico para que sea compatible con partos prematuros. Ésta es la visión del filósofo marxista Gerald Cohen: para Cohen (1999), el pseudosocialismo se implantó en la URSS y en Europa del Este antes de que el capitalismo hubiese desarrollado por entero todo su potencial, de modo que necesariamente tuvo que tratarse de un parto frustrado. El problema es que Cohen no sólo considera que el materialismo histórico es compatible con los partos prematuros, sino también con lo que él denomina «regresiones» y «fosilizaciones» de carácter temporal (Cohen [1978] 2001, 139), a saber, que un modo de producción más avanzado retroceda a un modo de producción menos avanzado o que un modo de producción que ya ha desarrollado todo su potencial permanezca vigente durante un tiempo sin que dé paso a otro modo de producción más avanzado. En otras palabras, para Cohen, el materialismo histórico es compatible con que el capitalismo desaparezca antes de que haya llegado su hora (parto prematuro de otro modo de producción), con que no desaparezca antes de que haya llegado su hora, con que dé paso a modos de producción inferiores cuando haya llegado su hora (regresión), con que se mantenga vigente cuando ya haya llegado su hora (fosilización) y, por supuesto, con que alumbre modos de producción superiores cuando haya llegado su hora.

Es decir, el materialismo histórico es compatible, al menos de manera

«transitoria» (y transitorio puede ser, como con la URSS, un período de siete décadas), con que suceda cualquier cosa con el capitalismo. Por esa vía, el materialismo histórico va convirtiéndose en una teoría sobre la historia cada vez menos falsable y por tanto cada vez más pseudocientífica. En palabras de Karl Popper:

En algunas formulaciones iniciales de la teoría marxista de la historia (por ejemplo, cuando Marx pronosticaba la «venidera revolución social»), sus predicciones resultaban comprobables y fueron de hecho refutadas. Pero en lugar de aceptar estas refutaciones, los seguidores de Marx reinterpretaron tanto la teoría como la evidencia para compatibilizarlas con la evidencia contradictoria. Al hacerlo, salvaron a la teoría de ser refutada, pero lo hicieron al precio de convertirla en irrefutable […] y por tanto destruyendo su muy predicado estatus científico (Popper 1962, 37).

Dicho de otra forma, si los modos de producción pueden sucederse, al

menos a medio plazo, en cualquier dirección, ¿qué proposición testable le queda al materialismo histórico? Por un lado, y como ya hemos mencionado, la «tesis del desarrollo» (Cohen [1978] 2001, 152): los seres humanos

intentaremos usar nuestra racionalidad para elevar nuestros estándares de vida vía incremento de la productividad; por otro, lo que también Cohen denomina «tesis de la primacía» (Cohen [1978] 2001, 158), a saber, que las relaciones sociales de producción están a largo plazo determinadas por el grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Así pues, en el muy largo plazo la productividad de la humanidad crecerá y eso condicionará la adopción de modos de producción que sean compatibles con esa mayor productividad. Pero ni la tesis del desarrollo ni la tesis de la primacía son incontrovertibles.

Por un lado, la tesis del desarrollo es problemática porque, durante toda la historia hasta la Revolución Industrial, la humanidad se vio sometida a la llamada «trampa malthusiana». A saber, los incrementos de renta per cápita iban de la mano de una mayor supervivencia de niños y de ancianos, pero ese incremento de la población provocaba, en un entorno de crecimiento más o menos estático y con rendimientos decrecientes del factor trabajo, una reducción de la renta per cápita. Es decir, que todo —o prácticamente todo—

el crecimiento de la renta per cápita fue absorbido por el crecimiento de la población durante más de quince siglos (Rubin y Koyama 2022, 89-92). Por ejemplo, entre el año 1 y el año 1600, la población mundial creció desde 213

millones de personas a 515 millones: un crecimiento de apenas el 0,05 % por año. Asimismo, la renta per cápita de países como España pasó de 886

dólares (con poder adquisitivo equivalente a 2011) a 1.555, es decir, un crecimiento de apenas al 0,03 % al año (Bolt, Jutta y van Zanden 2020). En cambio, entre el año 1800 y la 2018, la población mundial ha aumentado desde 984 millones de personas a 7.870 millones, es decir, un crecimiento promedio del 0,95 % anual (19 veces superior al existente entre el año 1 y el 1600), mientras que la renta per cápita global ha pasado de 1.100 dólares en 1820 a 15.200 en 2018, es decir, un crecimiento promedio del 1,3 % anual; y en países como España, ha pasado de 1.600 dólares en 1820 a 31.500 en 2018, es decir, un incremento promedio del 1,5 % anual (un ritmo 50 veces superior al del período 1-1600). Es decir, no es evidente que el desarrollo haya

sido una constante en la historia ni tampoco un objetivo consciente o inconsciente compartido por la humanidad: más allá de descubrimientos tecnológicos puntuales y más o menos accidentales que elevaron de una vez la productividad pero sin lograr una continuidad en el ritmo de crecimiento económico, el desarrollo estuvo ausente. Recordemos, a este respecto, la tesis de Joel Mokyr, a la que hemos hecho referencia en el epígrafe anterior,

de que la «cultura del crecimiento» sólo se instala en el mundo a partir de la Revolución Industrial y no como consecuencia de algún hallazgo tecnológico crucial de la Revolución Industrial, sino por un cambio de mentalidad (en parte previo a la misma) que colocó el crecimiento económico en el centro de la organización social de la humanidad:

Si bien la mayoría de las sociedades que han existido a lo largo de la historia han logrado algún tipo de progreso tecnológico, éste típicamente consistió en un adelanto menor y de una sola vez que tuvo consecuencias limitadas, que pronto fue consolidado y que indujo un crecimiento que pronto se esfumó. Sólo ha habido un caso en el que dicha acumulación de conocimiento se ha vuelto sostenible y se ha impulsado a sí misma hasta el punto de convertirse en explosiva y de *cambiar la base material* de la existencia humana más profunda y rápidamente que nada que hubiese ocurrido antes en la historia de la humanidad sobre este planeta. Ese momento único ocurrió en Europa Occidental durante y después de la Revolución Industrial. Muchos factores contribuyeron a este fenómeno único, y la transformación de las creencias de las élites culturales *siglos antes* de la Revolución Industrial fue sólo uno de ellos. Pero la gran diferencia entre Europa y el resto del mundo fue la Ilustración y sus implicaciones sobre el progreso científico y tecnológico (Mokyr 2016, 349) [énfasis añadido].

Por supuesto, el materialismo histórico podría argumentar que la humanidad se vio sometida durante siglos a la trampa malthusiana porque las condiciones materiales impedían un crecimiento más acelerado y, por tanto, sólo cuando el progreso tecnológico permitió avanzar hacia una era de crecimiento continuado, llegó esa era de crecimiento continuado y explosivo (capitalismo) que a su vez dio lugar a un cambio de mentalidad («cultura de crecimiento»). Pero tal narrativa no es incontrovertible: cabe perfectamente la posibilidad no sólo de que, sin ese cambio de mentalidad anterior e independiente de las condiciones materiales, nunca hubiésemos llegado a una era de desarrollo continuado, sino también de que si ese cambio de mentalidad hubiese llegado antes, entonces la era de desarrollo continuado también lo hubiese hecho. En tal caso, la «tesis del desarrollo» que abraza el materialismo histórico quedaría seriamente

cuestionada: la historia no tendría por qué estar destinada a incrementar de manera continua y sistemática la productividad de la humanidad. Sólo determinados marcos culturales —no inexorables desde un punto de vista histórico— habrían posibilitado semejante trayectoria procrecimiento durante los últimos dos siglos.

Por otro lado, la tesis de la primacía es problemática porque, aun dando por válida la «tesis del desarrollo», no tiene por qué existir una relación unívoca entre grado de desarrollo de las fuerzas productivas y relaciones

sociales de producción. No sólo podría darse el caso de que hubiese más de una forma de organizar eficientemente las fuerzas productivas como para extraer todo su potencial, sino que, además, cuál sea la forma más eficiente de organización puede ir cambiando históricamente según aparezcan nuevas tecnologías que permitan nuevas formas de organizar las fuerzas productivas que antes no eran viables. Por ejemplo, Marx y Engels pensaban que el comunismo era inexorable porque sólo a través de la propiedad colectiva de los medios de producción resultaría posible planificar una economía que está cada vez más entrelazada y cuya producción es crecientemente social: «Las modernas interrelaciones de carácter universal no pueden ser controladas por los individuos a menos que sean controladas por todos los individuos»

(Marx y Engels [1845-1846] 1976, 88). Sin embargo, el grado de interrelación económica necesaria para maximizar el desarrollo de las fuerzas productivas depende críticamente de la tecnología: si la tecnología nos permitiera producir y consumir hiperproductivamente por separado (o en pequeñas asociaciones autosuficientes basadas en la propiedad privada), entonces no sería necesario, ni siquiera desde la perspectiva marxista, que avanzáramos sí o sí hacia la socialización de los medios de producción. ¿Es absolutamente impensable que desarrollemos tecnologías que promuevan una mayor descentralización y una mayor autonomía en las decisiones de producción? No. Verbigracia, las centrales renovables de autoconsumo, la criptografía o la impresión 3D son tecnologías que, lejos de requerir una mayor centralización de la economía, impulsan la descentralización (incluso, hasta cierto punto, la desmercantilización): por consiguiente, si ese tipo de tecnologías se generalizaran, no iríamos necesariamente hacia una sociedad donde se colectivizaran los medios de producción, sino hacia una donde éstos permanecieran en manos privadas.

En la medida en que no podemos pronosticar qué forma van a tener

las

innovaciones tecnológicas futuras, tampoco podemos pronosticar cuál será la forma óptima de organizarlas para aprovecharlas. Podemos ilustrarlo trazando una analogía con la ecuación de una recta. Supongamos que partimos del punto de origen histórico a y que hemos detectado una cierta tendencia de evolución tecnológica (t) que acumulativamente nos conducirá al destino histórico final b, esto es, $b = a + tx$. Así, si $b = 50$, $a = 10$ y $t = 5$, entonces en ocho períodos históricos ($x = 8$) llegaremos a nuestro destino final. Ahora bien, esta proyección histórica depende crucialmente de que el punto de origen y la tendencia histórica no se vean alterados antes de que

lleguemos al origen. Si, verbigracia, cuando $a = 10$, $t = 5$, $x = 6$ (y, por tanto, $b = 40$), a se incrementa súbitamente hasta 32 (por ejemplo, e incluso moviéndonos dentro de los parámetros del materialismo histórico, porque hay un salto tecnológico muy fuerte que altera la organización social), entonces b pasará a ser 62 (en lugar de 50), es decir, el destino supuestamente final de la historia habría sido rebasado; asimismo, si, para los valores anteriores, t pasa a ser igual a 11, entonces b será 76 (en lugar de 50); no digamos ya si t se vuelve negativo (por ejemplo, en caso de colapso civilizatorio) y en cada período histórico nos vamos alejando cada vez más de ese supuesto destino final. Por consiguiente, aun cuando una cierta tendencia histórica detectada por el materialismo histórico en un determinado momento fuera correcta (desarrollo expansivo de las fuerzas productivas a partir de la Revolución Industrial), eso no garantizaría que el destino *final* de la historia fuera el que, con la muy limitada información presente sobre cómo será el futuro, pronostica el materialismo histórico.

Karl Popper fue el primero en denunciar esta falla constitutiva de todas las doctrinas historicistas que, como el materialismo histórico, presuponen que la historia tiene un destino final:

Éste es el error central del historicismo: sus «leyes del desarrollo» no son más que tendencias absolutas; tendencias que, como las leyes, no dependen de las condiciones iniciales y que nos conducen irremediablemente en una determinada dirección hacia el futuro. Esas leyes del desarrollo son la base de profecías incondicionadas, algo totalmente opuesto a las predicciones científicas sometidas a condiciones (Popper [1957]

1964, 128).

En el caso del materialismo histórico, el punto de origen está constituido por el modo de producción vigente en cada momento y la tendencia equivale al desarrollo continuado de las fuerzas productivas dentro de ese modo de producción (o a lo largo de varios modos de producción previos). Pero en la medida en que esas condiciones iniciales pueden alterarse en cualquier momento debido a, como reconocía el propio Engels, factores no económicos e incluso a factores accidentales que no resultan previsibles ni cognoscibles, no es posible anticipar cuál es el destino final de la humanidad; asimismo, en la medida en que el grado y la tipología del progreso técnico tampoco resulta previsible (pues no sabemos qué descubrimientos llegaremos a efectuar en el futuro), tampoco la tendencia es aprehensible ni, en consecuencia, el destino final. Por ejemplo, si el origen es el sistema capitalista y el destino es el comunismo, cualquier perturbación

no económica en el sistema capitalista que altere su naturaleza (por ejemplo, una radicalización religiosa de la población que imponga una teocracia feudal; o la preponderancia de filosofías ultraindividualistas que rechacen cualquier tipo de colectivización política) también modificará el punto final de llegada; asimismo, si la tendencia viene dada por el ritmo y el tipo de progreso técnico, cualquier cambio en el ritmo (por ejemplo, la preponderancia de filosofías ecologistas decrecentistas que impongan la paralización económica) o en el tipo de progreso técnico (innovaciones que favorezcan organizaciones centralizadas u organizaciones descentralizadas) conducirán a destinos distintos de los inicialmente previstos. Conviene rescatar aquí el concepto de adyacente posible para recordar que, en cada momento histórico, existen distintos futuros posibles, cada uno de los cuales abre otros diversos futuros posibles, de ahí que no sea factible predeterminar el punto final de llegada cuando existen potencialmente muy plurales destinos finales.

En suma, como mucho el materialismo histórico podrá señalar que existe una tendencia histórica a que la humanidad desarrolle a largo plazo su productividad y a que la forma que adopte la sociedad se vea muy influida por el tipo de relaciones productivas que sean necesarias para aprovechar esa mejora de la productividad. Pero el materialismo histórico no puede pronunciarse ni sobre cuál va a ser el punto de origen en cada momento histórico futuro (a) sobre el que se aplique esa tendencia, ni sobre la pendiente de la tendencia (t) ni sobre la velocidad a lo largo de la tendencia (x), ni tampoco sobre cómo vayan a ir fluctuando esos valores a lo largo del tiempo, de modo que tampoco puede conocer cuál va a ser el punto de destino de la historia (b). El origen (a) puede cambiar súbitamente por circunstancias no económicas (nacionalismo, religión, individualismo, etc.), la tendencia

(t) puede cambiar súbitamente según las nuevas tecnologías que se desarrollen en el futuro y la velocidad a lo largo de la tendencia (x) se puede ver muy afectada por la presencia de culturas que favorezcan o constriñan el crecimiento y la innovación tecnológica. Dado todo lo anterior, sostener que la historia de la humanidad ha de transitar necesariamente desde el esclavismo al feudalismo, del feudalismo al capitalismo y del capitalismo al comunismo sólo puede constituir un salto de fe.

7.1.4. Conclusión

El materialismo histórico, como confluencia del materialismo y de la dialéctica en el análisis de las dinámicas históricas, sólo puede proporcionarnos una teoría de la historia muy elemental que en absoluto nos permite efectuar pronósticos sobre el rumbo futuro de la humanidad. Ni las sociedades evolucionan solamente por el conflicto entre su forma social y su grado de desarrollo material, ni las ideas son irrelevantes en la evolución de las formas sociales y del desarrollo material, ni las categorías económicas son enteramente contingentes, ni es evidente que la historia de la humanidad deba ser siempre ascendente ni, mucho menos, que el punto final de ese ascenso sea un tipo de relaciones sociales de producción concretas como son las comunistas. Por consiguiente, el materialismo histórico no nos sirve como herramienta teórica para hacer ningún tipo de pronóstico histórico: casi cualquier cosa puede terminar ocurriendo. De ahí que podamos rechazar la proposición p: el materialismo histórico, tal como se lo suele formular, no es una teoría correcta de la historia.

El propio Gerald Cohen, después de haber escrito la que probablemente

sea la exposición más rigurosa del materialismo histórico, *La Teoría de la historia de Karl Marx: una defensa* (Cohen [1978] 2001), optó por distanciarse del materialismo histórico, no tanto porque estuviera convencido de que fuera falso, sino porque, debido a sus diversas lagunas (algunas de las cuales hemos tenido ocasión de poner de manifiesto más arriba; otras no habrían sido compartidas por Cohen), ya no tenía tanta certeza de que fuera cierto:

Antes de comenzar a escribir mi libro, estaba convencido de que el materialismo histórico era cierto y esa convicción sobrevivió más o menos después de finalizarlo.

Últimamente, sin embargo, me he replanteado hasta qué punto la teoría que defiende mi libro es cierta. No es que ahora crea que el

materialismo histórico es falso, pero no sé muy bien cómo explicar si es verdad o si no lo es (Cohen [1983] 2001, 341).

Por consiguiente, podemos rechazar la proposición p (¬p): aunque existan ideas sugerentes dentro del materialismo histórico, no debe ser considerado como una teoría certera sobre el curso de la historia universal de la humanidad, algo que ni siquiera está claro que Marx siguiera defendiendo en sus últimos años de vida (Marx [1877] 1989, 200).

7.2. El capitalismo no tiene por qué agotar su capacidad de desarrollar las fuerzas productivas (¬ *q*) por la reducción tendencial de la tasa

general de ganancia

Aunque una vez comprobado que la proposición p es falsa, la conclusión r ya no tenga por qué ser válida (tal vez el comunismo sea históricamente inevitable, pero no por lo que señala el materialismo histórico), analizaremos igualmente la premisa q: ¿está el capitalismo necesariamente abocado al agotamiento en su capacidad de desarrollo de las fuerzas productivas?

Recordemos que, para el materialismo histórico, todo modo de producción se desarrolla hasta que agota su potencial y en ese momento perece y es reemplazado por un modo de producción superior. Por consiguiente, si el capitalismo está condenado a ser reemplazado por el comunismo, ello sólo puede ser porque el capitalismo devendrá en algún momento incapaz de seguir desarrollando las fuerzas productivas y, en ese momento, deberá ser el comunismo quien lo reemplace. Este presunto agotamiento del capitalismo está muy vinculado, para el marxismo, con la ley de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia: una vez que desaparezca la capacidad del capital para seguir revalorizándose y acumulándose, el capital dejará de poder desarrollar adicionalmente las fuerzas productivas.

Sin embargo, en los epígrafes 6.1 y 6.2 de este segundo tomo ya explicamos con detalle por qué la tesis del colapso del sistema capitalista por caída de la tasa general de ganancia era una tesis incorrecta: la naturaleza del sistema capitalista no conduce necesariamente a que la tasa general de ganancia se reduzca (la tasa de ganancia puede no caer conforme se sigue acumulando capital si se da alguna de las siguientes circunstancias: aumento proporcional de la cantidad de fuerza de trabajo, presencia de economías crecientes a

escala en la acumulación de capital, progreso técnico que mejore la eficiencia de los medios de producción o de la fuerza de trabajo y alta sustitutividad entre trabajo y capital) y, aun cuando se redujera, sería bajo premisas distintas de las que presupone Marx (es imposible que la tasa de ganancia se reduzca con acumulación de capital y salarios reales constantes).

Por consiguiente, no: el capitalismo no está necesariamente abocado al agotamiento; no es que no pueda terminar colapsando, pero desde luego no existe ninguna inevitabilidad histórica de que deba hacerlo (o, si existe, no es la que describe Marx). Y, en tal caso, el comunismo no sería inevitable bajo cualquier contexto histórico posible (en aquellos contextos históricos en los que la tasa general de ganancia no descendiera y se siguiera acumulando capital, el capitalismo podría mantenerse indefinidamente incluso desde las premisas del materialismo histórico).

Marx y Engels, sin embargo, estaban convencidos de que el capitalismo sí estaba necesariamente abocado al colapso porque así lo indicaban las leyes de la historia que acababan de descubrir (materialismo histórico) y de que ese colapso traería la emergencia de una conciencia comunista que diera alas a una revolución que alumbrara un nuevo modo de producción histórico:

De esta concepción de la historia que acabamos de desarrollar se desprenden las siguientes conclusiones: 1) Que, en el desarrollo de las fuerzas productivas, se alcanza una fase en la que las fuerzas productivas y los procesos de intercambio sólo son, bajo las relaciones existentes, fuente de desgracias, de modo que ya no son fuerzas productivas sino fuerzas destructivas (maquinaria y dinero); y, relacionado con lo anterior, aparece una clase condenada a soportar todos los inconvenientes de la sociedad sin soportar ninguna de sus ventajas, una clase que se ve expulsada de la sociedad y obligada a colocarse en una posición antagónica a todas las demás; una clase que está integrada por la mayoría de los miembros de la sociedad y de la que nace la conciencia de que es necesaria una revolución radical: la conciencia comunista (Marx [1845-1846]

1976, 52).

De ahí que, a lo largo de sus vidas, no dejaran de pronosticar, con diversos grados de entusiasmo según la época, la inminente caída del capitalismo y su sustitución final por el comunismo. Por ejemplo, en 1845, Engels proclamaba:

El resultado inexorable, ante cualquier circunstancia y en todos los casos, de nuestras presentes relaciones sociales será la revolución social. Con la misma certeza con la que deducimos una nueva proposición matemática a partir de ciertos principios matemáticos, con esa misma certeza podemos deducir, a partir de las presentes relaciones económicas y de los principios de la economía política, la inminencia de la revolución social (Engels

[1845] 1975, 262).

En el *Manifiesto Comunista,* tanto Marx como Engels aseguraban que: La sociedad tiene demasiada civilización, demasiados medios de subsistencia, demasiada industria, demasiado comercio. Las fuerzas productivas de que dispone no favorecen ya el desarrollo de la propiedad burguesa; al contrario, son tan poderosas que constituyen de hecho un obstáculo. Y apenas las fuerzas productivas sociales logran salvar ese obstáculo, ponen en desorden a la sociedad burguesa entera y amenazan la existencia misma de la propiedad burguesa. El sistema burgués resulta demasiado estrecho para contener las riquezas creadas en su seno (Marx y Engels [1848] 1976, 490).

Asimismo, en 1852, Marx escribía que «la revolución está más cerca de

lo que mucha gente cree. ¡Larga vida a la revolución!» (Marx [1852] 1979, 444). Ese mismo año, Engels reiteraba: «Ahora que hay signos inequívocos de que la burguesía industrial ya ha expulsado del poder a todas las clases

tradicionales y de que, por tanto, es inminente que comience el día de la batalla decisiva entre esa burguesía industrial y el proletariado industrial…»

(Engels [1852] 1979, 200). Y también años después, en 1878, Engels insistía en que el capitalismo ya estaba agotado, que carecía de margen para desarrollar adicionalmente las fuerzas productivas y que por tanto, de acuerdo con el materialismo histórico, su sustitución por el socialismo resultaba inevitable:

Las nuevas fuerzas productivas ya han sobrepasado la capacidad del modo de producción capitalista para utilizarlas. Este conflicto entre las fuerzas productivas y el modo de producción no es un conflicto originado en la mente de los hombres, como puede serlo el conflicto entre el pecado original y la justicia divina. Es un conflicto que existe objetivamente fuera de nosotros, de manera independiente a nuestros

deseos y nuestras acciones, incluso de aquellos hombres que lo han sacado a relucir. El socialismo moderno no es más que el reflejo, en nuestras ideas, de este conflicto fáctico (Engels

[1878] 1987, 255).

En 1881, apenas dos años antes de su muerte, Marx volvió a referirse a la «fatal crisis que está experimentando la producción capitalista en aquellos países europeos y americanos donde el capitalismo ha alcanzado su mayor nivel […]. Esa crisis concluirá con la eliminación de la producción capitalista y el retorno de las sociedades modernas a la forma más elevada de la producción más arcaica: la producción y apropiación colectivas» (Marx

[1881b] 1989, 357). E igualmente, en 1885, Engels constataba el «inevitable colapso del modo de producción capitalista que está acaeciendo diariamente delante de nuestro ojos y en una magnitud creciente» (Engels [1885] 1990, 282).

Claramente, pues, Marx y Engels estaban convencidos de que, durante

la segunda mitad del siglo XIX, las incontrovertibles leyes de la historia que ellos habían descubierto, merced a la rigurosa aplicación de la dialéctica materialista a la comprensión de la realidad que los rodeaba, auguraban el fin del capitalismo en las economías más desarrolladas del planeta y la emergencia del comunismo. Pero eso no sucedió ni en el siglo XIX, ni en el siglo XX, ni en lo que llevamos de siglo XXI. No en esas economías desarrolladas.

Al contrario, la productividad del trabajo siguió creciendo de manera acelerada, como podemos comprobar ilustrándolo con el caso de Inglaterra o España: en particular, desde que Engels escribió en 1878 que el capitalismo ya no era capaz de desarrollar adicionalmente las fuerzas productivas, la productividad por hora trabajada se ha multiplicado por más de 10.

Ante esta flagrante contradicción entre los pronósticos de Marx y Engels sobre el agotamiento del capitalismo y la realidad subsiguiente, caben dos alternativas. La primera es sugerir que Marx y Engels no se equivocaron porque, en efecto, la productividad habría aumentado aún más con el socialismo de lo que lo hizo con el capitalismo; la segunda es sugerir que Marx y Engels no se equivocaron porque en su fuero interno eran conscientes de que el capitalismo no estaba al borde del colapso pero como agitadores políticos tenían que dar esperanza a las masas proletarias de que el socialismo estaba a la vuelta de la esquina. Ninguna de ambas excusas resulta demasiado verosímil.

Primero, algunos marxistas analíticos como Cohen ([1978] 2001, 142)

o Elster (1986, 107) sostiene que la contradicción entre el modo de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas no tiene por qué implicar un estancamiento absoluto, es decir, una total incapacidad de seguir creciendo o aumentando la productividad, sino que basta con que el modo de producción vigente sea menos eficiente que el alternativo que aspira a reemplazarlo: «Existe contradicción cuando las relaciones de producción existentes son menos eficientes a la hora de desarrollar las fuerzas productivas de lo que lo serían otras relaciones. Esto no implica necesariamente estancamiento» (Elster 1986, 107).

Gráfico 7.1

Gráfico 7.2. Productividad del trabajo en España (VAB por hora trabajada) (2010 = 100) *Fuente*: Prados de la Escosura (2017).

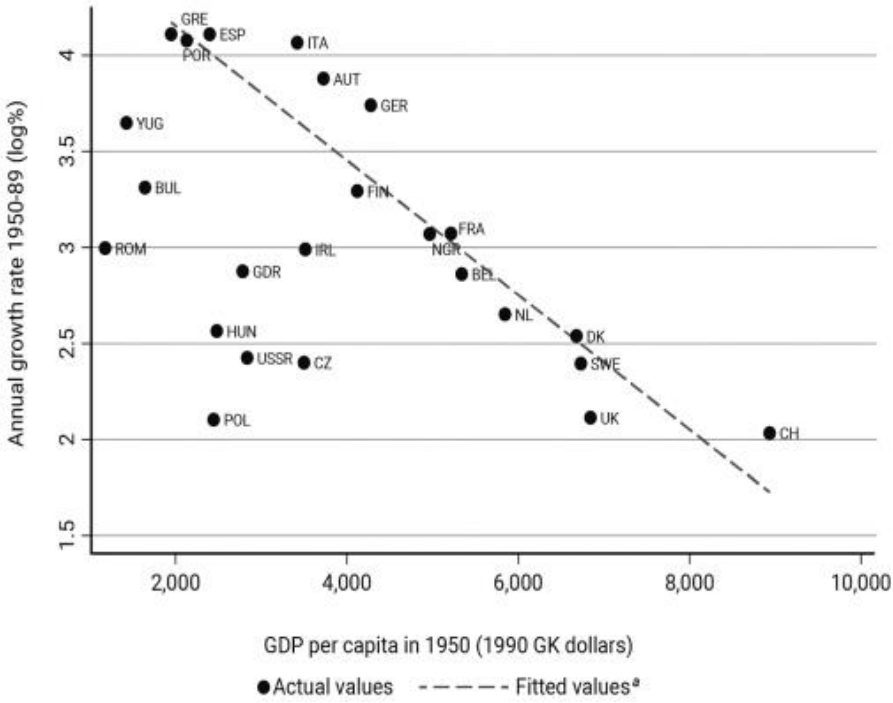
Por consiguiente, si las revoluciones socialistas que pregonaban Marx y Engels en el siglo XIX hubiesen triunfado, ¿habrían logrado un desarrollo de la productividad superior al alcanzado por el capitalismo desde entonces?

Obviamente no podemos conocer qué habría ocurrido alternativamente en la historia, pero sí podemos comparar cuál fue el resultado económico de los países que adoptaron el socialismo durante el siglo XX frente al de quienes se mantuvieron en el capitalismo. En el siguiente gráfico podemos observar cómo *todos* los países socialistas se ubican a la izquierda de la frontera puenteada. ¿Qué indica la frontera puenteada? Cuánto cabría esperar que, como poco, hubiese crecido un país dado su nivel de renta per cápita de partida (a menor renta per cápita, más fácil es lograr tasas de crecimiento muy altas durante un cierto tiempo). Y lo que observamos es que, entre 1950

y 1989, *todos* los países socialistas crecieron mucho menos de lo que sería esperable según sus niveles iniciales de renta per cápita; en cambio, casi todos los países capitalistas crecieron lo esperable o incluso más.

En la actualidad, son muchos los que apuntan a China como un ejemplo

de país comunista capaz de desarrollarse mucho más rápidamente que otros países capitalistas. Pero el éxito de China comparado con sus países vecinos tampoco es tan incontestable: países como Japón, Corea del Sur o, más significativamente, Taiwán crecieron mucho más rápido que China.

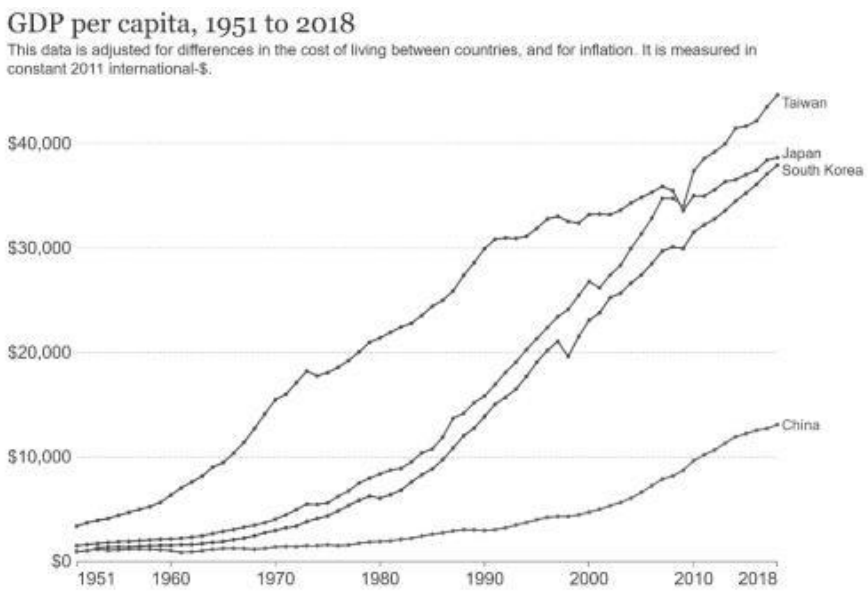


Incluso si efectuamos la comparativa en términos algo más equitativos

(el crecimiento económico de China despegó a partir de 1978, más tarde que en Taiwán, Japón o Corea del Sur y, por tanto, lleva menos años *acumulando* crecimiento económico), China tampoco sale tan bien parada. En particular, China comienza a crecer sostenidamente a partir del año 1978 cuando se introducen las primeras reformas liberalizadoras y se da cabida a la propiedad privada. En esos momentos, la renta per cápita de China ascendía a unos 1.744 dólares internacionales y 40 años después, a 13.102. Pues bien, comparemos cuánto crecieron países como Corea del Sur o Taiwán cuatro décadas después de que alcanzaran un nivel de renta per cápita similar al que marcó el estallido del crecimiento económico China (1.721 dólares en Corea del Sur en 1963 y 1.728 dólares en Taiwán en 1953). En el caso de Japón, hemos escogido el dato inmediatamente posterior a la finalización de la II Guerra Mundial (2.771 dólares en 1946) por cuanto es el más cercano a las marcas chinas.

Gráfico 7.3. Crecimiento económico y convergencia en Europa, 1950-1989

Fuente: Vonyo (2016).



Pues bien, todos estos países (que totalizan una población de alrededor de 200 millones de personas) crecieron con mayor rapidez de lo que lo ha hecho China. Y, además, tengamos presente que, como ya hemos indicado, el principal factor que ha impulsado el crecimiento económico de China durante las últimas décadas han sido las reformas liberalizadoras de 1978

(Cheremukhin *et alii* 2015): fue en ese momento cuando se introdujo la propiedad privada sobre la tierra en la agricultura, cuando se legalizaron los intercambios *comerciales* por parte de las empresas públicas industriales o cuando el país se abrió a la inversión extranjera (incluyendo la creación de zonas económicas especiales mucho más enfocadas hacia el libre mercado).

El propio Jiang Zemin (2002), secretario general saliente del Partido Comunista de China, destacó, en el décimo sexto Congreso Nacional del Partido, el rol esencial que había jugado y debía seguir jugando el mercado en el crecimiento económico del país, de modo que no queda claro si su rápido crecimiento económico se debió a dinámicas de planificación central típicamente comunistas o, más bien, a haber dado entrada a los mercados y al capital para incrementar su productividad social:

Gráfico 7.4

Fuente: © Our World in Data.

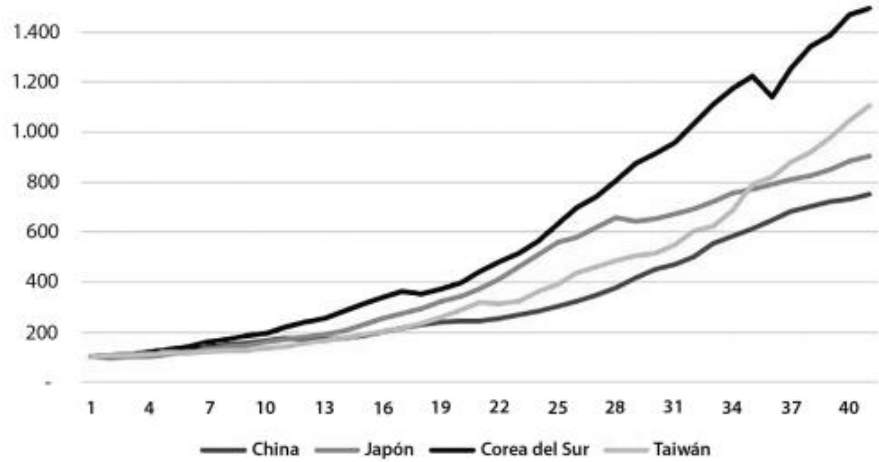


Gráfico 7.5. Cuarenta años de crecimiento comparado (1 = 100)

Fuente: Bolt y Van Zanden (2020).

Desarrollar una economía de mercado bajo el socialismo es una gran tarea pionera que jamás se ha intentado antes en la historia. Ésta es la contribución histórica de los comunistas chinos al desarrollo del marxismo […]. Pasar de una economía planificada a una economía de mercado socialista representó un nuevo avance histórico en la reforma y en la apertura, generando así perspectivas completamente nuevas para el progreso económico, político y cultural de China […]. Debemos seguir con las reformas hacia la economía de mercado socialista y asegurarnos de que las fuerzas del mercado juegan un papel esencial en la asignación de recursos bajo el control macroeconómico del Estado

[…]. Debemos dar una relevancia más completa al papel básico del mercado en la asignación de recursos y construir un sistema de mercado moderno unificado, abierto, competitivo y ordenado. Debemos seguir adelante con la reforma, la apertura, la estabilidad y el desarrollo del mercado de capitales. Debemos desarrollar mercados para los derechos de propiedad, la tierra, el trabajo y la tecnología y crear un entorno para el uso equitativo de los factores de producción por parte de los partícipes del mercado […].

Debemos desregular de manera sostenida los tipos de interés para dejarlos a las fuerzas del mercado, optimizar la asignación de recursos financieros, fortalecer la regulación y prevenir y desactivar los riesgos financieros con el objetivo de brindar mejores servicios bancarios para el desarrollo económico y social.

Por consiguiente, ni la experiencia de Europa del Este, ni de Rusia, ni de China parece sugerir con claridad que, de haberse implantado el socialismo en algún momento a lo largo del siglo XIX, éste habría arrojado un más acelerado desarrollo de las fuerzas productivas de lo que lo hizo el capitalismo. Es más, las simulaciones contrafactuales que tenemos respecto a países socialistas como la URSS (Cheremukhin *et alii* 2017) o Cuba (Jales *et alii* 2018) señalan que tales sociedades habrían crecido mucho más bajo el capitalismo que bajo el socialismo. De haber triunfado en Europa o en EE.

UU. la revolución socialista propugnada por Marx y Engels, previsiblemente hoy el mundo sería mucho más pobre de lo que es: no se habrían desarrollado mucho más las fuerzas productivas sino mucho menos.

Pero, como ya hemos señalado, existe otra posible explicación para los fallidos y precipitados llamamientos revolucionarios de Marx y Engels: que ambos supieran en su fuero interno que el capitalismo todavía no había agotado su capacidad de crecimiento pero que, en todo caso, necesitaban animar (¿engañar?) a las masas proletarias con la idea de que la revolución ya era posible. A saber, que sólo persuadiendo a los obreros de que la revolución estaba a la vuelta de la esquina, éstos tendrían incentivos a organizarse y sentar las bases de la revolución en las generaciones futuras.

Es decir, que Marx y Engels estarían mintiendo piadosamente al proletariado aun cuando ellos eran perfectamente conscientes de que el capitalismo todavía no estaba maduro y de que, por ende la revolución socialista estaba

muy lejana.48

Sin embargo, este argumento no es verosímil. El propio Engels reconoció, meses antes de su muerte, que Marx y él mismo se habían *equivocado* al considerar que el capitalismo ya había agotado todo su potencial de desarrollo:

La historia ha demostrado que nosotros [Marx y Engels], y aquellos que pensaban como nosotros, estábamos equivocados. Ha dejado claro que el nivel de desarrollo económico del Continente en aquel momento no estaba suficientemente maduro, y por mucho, para la supresión del modo de producción capitalista (Engels [1895] 1990, 512).

Por tanto, la hipótesis más razonable es que simplemente se

equivocaron a pesar de tener (supuestamente) la ciencia de su lado, a pesar de haber descubierto las leyes que regían indefectiblemente el movimiento de la historia. Sólo rizando el rizo y presuponiendo que Marx y Engels sí quisieron manipular al proletariado en diversas coyunturas históricas y que, posteriormente al no triunfar la revolución, prefirieron justificarse apelando al error en lugar de reconociendo públicamente que habían tratado de manipular a los obreros, cabría sostener que, en realidad, Marx y Engels no se equivocaron en su fuero interno y que sus herramientas de análisis histórico seguían siendo infalibles. Pero esta interpretación, aparte de excesivamente forzada y rebuscada, no es realista dado que, en la correspondencia *privada* entre Marx y Engels, el primero le escribió con preocupación al segundo, en 1858, porque temía que la *inminente* revolución socialista en Europa fuera aplastada por potencias extranjeras:

Para nosotros, la cuestión más difícil es ésta: dado que la revolución es inminente en el Continente y dado que, además, asumirá al instante un carácter socialista, ¿no será esa revolución aplastada en esta pequeña esquina de la Tierra, dado que la sociedad burguesa todavía está en un movimiento ascendente en un área geográfica [el resto del mundo] que es mucho mayor? (Marx [1858b] 1983, 347).

Salvo que supongamos que Marx también buscaba engañar a Engels acerca de cuál era su diagnóstico sincero sobre la etapa histórica en la que se encontraban, parece bastante claro que los dos se equivocaron radicalmente cuando diagnosticaron que el capitalismo ya estaba en sus postrimerías y que, en consecuencia, la revolución socialista resultaba inevitable en el corto plazo.

Es más, la revolución terminó llegando allí donde *prima facie* no esperaban que fuera a llegar: Rusia. A principios del siglo XX, Rusia —como principal territorio que posteriormente integraría la URSS— era una economía básicamente agraria: antes de la Primera Guerra Mundial, el 80 %

de la fuerza laboral estaba ocupada en la agricultura; es decir, era una economía en la que apenas había emergido el proletariado y donde, sin ningún género de dudas, el capitalismo todavía no había desarrollado todo el potencial de las fuerzas productivas. Partiendo de una interpretación estricta del materialismo histórico («el comunismo necesariamente viene precedido por el capitalismo»), el comunismo no debería poder emerger de las cenizas de un capitalismo inexistente. En palabras de Engels:

La revolución que busca lograr el socialismo moderno es, en pocas palabras, la victoria del proletariado sobre la burguesía y el establecimiento de una nueva forma de sociedad que destruya toda la distinción de clases. Esta revolución no sólo requiere de un proletariado que la capitanee, sino también de una burguesía que desarrolle las fuerzas productivas y permita la destrucción final de las diferencias de clases […]. La burguesía es por tanto necesaria y una precondición para la revolución socialista, como lo es el propio proletariado. Así pues, aquella persona que diga que es más fácil acometer la revolución socialista en un país donde, aunque no haya proletariado tampoco haya burguesía, sólo nos demuestra que aún tiene que aprender del abecé del socialismo (Engels [1874] 1989, 39-40).

Ahora bien, es cierto que Marx tampoco descartaba plenamente que el

comunismo pudiese arraigar en Rusia sin necesidad de que ésta pasara por el capitalismo. Según Marx, lo único que prescribía el materialismo histórico es que la revolución comunista llegaría cuando —y no antes— las fuerzas productivas se hubiesen desarrollado y socializado lo suficiente como para permitir la administración comunitaria a gran escala. Pero ese hiperdesarrollo de los medios de producción podría lograrse sin necesidad de

abandonar y privatizar la comuna agraria propia de la organización agrícola de Rusia: «El sistema capitalista contemporáneo no es el único factor que puede proporcionar elementos de desarrollo a la comuna rusa», sobre todo porque las comunas rusas podrían importar la tecnología que ya se ha desarrollado en otros países capitalistas: «La contemporaneidad de la producción capitalista occidental, la cual domina el mercado mundial, permite que Rusia incorpore a sus comunas todos los logros positivos del sistema capitalista sin tener que pasar por sus horcas caudinas» (Marx

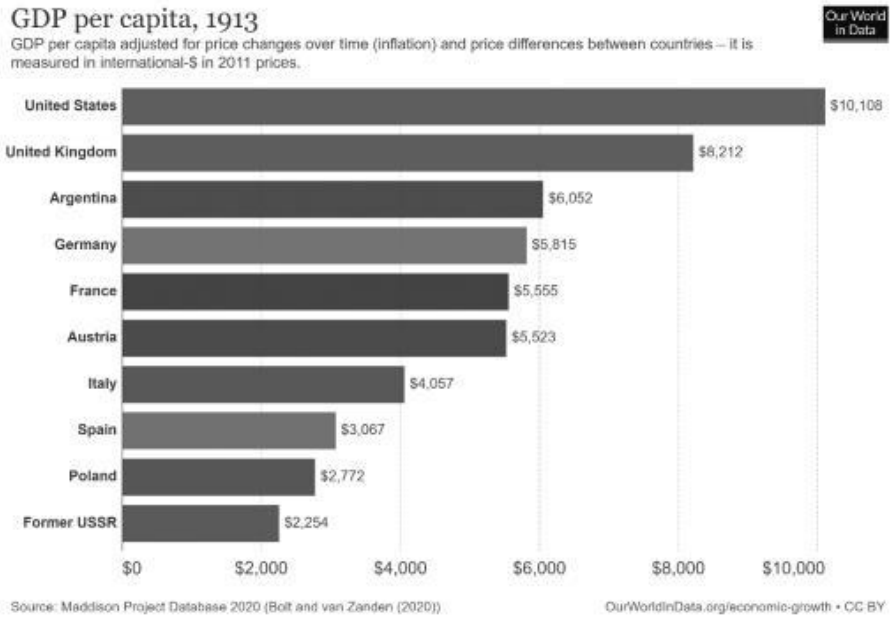
[1881b] 1989, 352-353).

Sin embargo, Engels se mostraba bastante menos optimista que Marx con respecto a la capacidad de Rusia de evitar pasar por la fase capitalista antes de adoptar el comunismo, aun cuando no cerrara radicalmente la puerta a que ocurriera. En particular, para que Rusia pudiese puentear la fase capitalista debían darse dos condiciones: por un lado, que la comuna agraria hubiese sobrevivido al paso del tiempo; por otro, que la revolución comunista se hubiese producido en la Europa industrializada y ello espoleara desde fuera el desarrollo tecnológico de la comuna agraria en Rusia:

No se puede negar la posibilidad de transformar esta forma de sociedad [la comuna agraria en Rusia] a una más elevada, siempre que ésta sobreviva hasta que se gesten las condiciones para esa transformación y si se muestra capaz de desarrollarse de tal manera que los campesinos no cultiven la tierra por separado sino colectivamente, esto es, de dar el paso a una forma superior de organización social sin necesidad de que los campesinos rusos atraviesen el estadio intermedio de la pequeña propiedad burguesa sobre sus parcelas. Esto último, sin embargo, sólo sucederá si, antes de la descomposición total de la propiedad comunal, triunfara en Europa occidental una revolución proletaria que ofreciese al campesino ruso las condiciones necesarias para este paso y, más en particular, los medios materiales que requerirían para ejecutar en todo su sistema agrario la revolución necesariamente vinculada a todo ello (Engels [1874] 1989, 48).

No obstante, a juicio de Engels, como la revolución no llegaba a Europa y el paso del tiempo iba agrietando las instituciones comunales en Rusia, las probabilidades de que el país pudiese evitar pasar por el capitalismo antes de llegar al comunismo se iban reduciendo: «Los hechos son los hechos y no debemos olvidar que las probabilidades [de que Rusia evite dar el salto al capitalismo] se van reduciendo más y más cada año» (Engels [1893] 2004, 111).

Por consiguiente, si bien el materialismo histórico no requiere estrictamente que el comunismo emerja de las cenizas del capitalismo, sí requiere que el comunismo emerja en un contexto en el que las fuerzas productivas se hubiesen desarrollado suficientemente por medios



alternativos al capitalismo. Y el problema, precisamente, es que Rusia no sólo era un país fundamentalmente agrario cuando estalló la revolución socialista, sino mucho menos desarrollado que sus pares capitalistas en los que jamás estalló la revolución.

Gráfico 7.6

Por tanto, la revolución socialista no llegó allí donde el materialismo histórico pronosticaba que iba a llegar (el Occidente capitalista) y sí llegó allí donde no pronosticaba que fuera a llegar (la Rusia agraria y preindustrial). Todo lo cual permite poner de manifiesto, primero, que las ideas (la propaganda ideológica, en este caso marxista) también tienen su influencia en el curso de la evolución histórica, pudiendo provocar revoluciones incluso en sociedades donde las condiciones materiales no son proclives para ello; por otro, que el materialismo histórico no sirve como herramienta de interpretación de la historia salvo que dispongamos de otras metaheurísticas para interpretar el materialismo histórico. Marx y Engels, los padres del materialismo histórico, sostuvieron en muchas ocasiones a lo largo de su vida que la hora del capitalismo *ya* había llegado y promovieron activamente revoluciones para derrocarlo. ¿Qué habría sucedido si hubiesen tenido éxito? Pues que habrían ralentizado históricamente el desarrollo de las

fuerzas productivas implantando precipitadamente un sistema económico antes de que se dieran las condiciones materiales para hacerlo. Y no cabe replicar que, precisamente porque el capitalismo

no había madurado lo suficiente en Europa, todas las revoluciones socialistas fracasaron en Europa, pues ya hemos mencionado que sí triunfaron en otras partes del planeta, como Rusia, donde las fuerzas productivas todavía estaban menos desarrolladas que en Europa.

Sin una definición clara y objetiva de «agotamiento» del potencial de un modo de producción, el materialismo histórico no sirve como filosofía de acción política dado que no permite discernir cuándo ha llegado la hora de la revolución socialista. Todo se fundamenta, nuevamente, en un salto de fe.

¿Cuáles son los parámetros que indubitadamente nos informan de que un modo de producción ha llegado a su fin y carece de potencial para seguir desarrollando las fuerzas productivas? ¿Había llegado ese momento en Europa a mediados del siglo XIX? ¿Y a comienzos del siglo XX? ¿Y a mediados del siglo XX? ¿Y a comienzos del siglo XXI? Durante todas esas épocas, los movimientos políticos y sociales de corte comunista trataron de derrumbar el capitalismo para implantar el comunismo apelando a que su hora terminal *ya había llegado*, ¿pero qué certeza tenemos —tenían ellos—

de que el capitalismo estuviera agotado en cada una de esas coyunturas históricas? Algunas de esas revoluciones fracasaron y otras muchas triunfaron, pero el capitalismo siguió desarrollando la productividad de las fuerzas productivas allí donde sobrevivió y, en cambio, muchos de los países que adoptaron el socialismo terminaron colapsando y perdiendo décadas del desarrollo económico que alternativamente habrían podido lograr con el capitalismo (Cheremukhin *et alii* 2017; Jales *et alii* 2018).

En tanto en cuanto el materialismo histórico carece de una definición precisa de qué significa que un modo de producción haya «agotado» su capacidad para seguir desarrollando las fuerzas productivas y que, en consecuencia, haya llegado la hora en de reemplazarlo por otro modo de producción superior (Kolakowski [1976a] 1983, 310), no cabe ni afirmar ni negar que el capitalismo haya agotado su capacidad para seguir desarrollando las fuerzas productivas: y es que, aun cuando la productividad del trabajo siga creciendo bajo el capitalismo (como sigue creciendo a día de hoy), uno siempre podría apelar a que, bajo el socialismo, crecería mucho más. 49 Ahora bien, si replanteamos la cuestión en términos más sencillos, a saber, si el capitalismo está necesariamente abocado a colapsar o a dejar de

desarrollar las fuerzas productivas como consecuencia de la caída tendencial en su tasa general de ganancia, entonces la respuesta es

que *no*, como ya expusimos en el epígrafe 6.2 de este segundo tomo: la tasa general de ganancia no tiene por qué decrecer jamás, de modo que la acumulación de capital, el progreso técnico y el desarrollo de las fuerzas productivas pueden potencialmente proseguir de manera indefinida (cuestión distinta es que terminen haciéndolo, pero no existe una imposibilidad estructural a que lo hagan).

7.3. El modo de producción capitalista no será inevitablemente reemplazado por el modo de producción comunista [¬(*p* ˄ *q* → *r*)]

Si las proposiciones p («el materialismo histórico es cierto») y q («el capitalismo está necesariamente abocado al agotamiento de su capacidad de desarrollo de las fuerzas productivas») son falsas (o, al menos lo son dentro de los parámetros en que las cualificó Marx), entonces el consecuente r no será necesariamente cierto: tal vez el modo de producción comunista termine llegando inevitablemente pero por razones distintas a las aducidas por Marx.

Llegados a este punto, parecería que no tenemos mucho más que afirmar sobre la implicación p ∧ q → r, pero sí podemos afirmar algo más: aun cuando las proposiciones p y q fueran ciertas, no necesariamente la proposición r sería cierta: es decir, aun cuando el materialismo histórico fuera cierto y aun cuando el modo de producción capitalista sí estuviera abocado al colapso, el modo de producción comunista no tendría por qué emerger inevitablemente. Es decir, que incluso el condicional material del silogismo anterior es falso: p ∧ q *no implican* r.

Y es que existe una profunda contradicción, no siempre adecuadamente

resaltada, entre el materialismo histórico y lo que denominaremos

«escatología comunista».

La escatología es la parte de la teología que estudia el destino último del ser humano, de modo que la escatología socialista propugnará que el destino último de los modos de organización humanos es el socialismo. El materialismo histórico, tal como lo describen Marx y Engels, coloca al comunismo como el fin de la historia de los modos de producción: es decir, Marx y Engels mezclan el materialismo histórico con la escatología comunista. Pero ¿cuál es su fundamento, desde las propias premisas del materialismo histórico, para concluir que el colapso del capitalismo necesariamente deberá venir seguido

por el comunismo? Existen tanto argumentos dialécticos como argumentos materialistas para rechazar *prima facie* esa conclusión que ni Marx ni Engels se preocuparon jamás por demostrar con el más mínimo rigor.

Desde el punto de vista de la dialéctica, si la naturaleza está compuesta por opuestos, si la contradicción entre esos opuestos genera

transformaciones, si esas transformaciones se acumulan cuantitativamente hasta que, finalmente, arrojan un salto cualitativo progresivo, entonces la historia no tiene por qué tener un destino final de reposo, tampoco en los

modos de producción. En palabras de Engels ([1886] 1990, 360), «para la filosofía dialéctica, nada es final, absoluto, sagrado. La dialéctica revela el carácter transitorio de todo en todo». Por tanto, si los principios de la dialéctica siguen operando dentro del comunismo —también respecto a su organización económica—, entonces los opuestos que subsistan dentro del comunismo originarán cambios y la acumulación de ésos provocará cambios cuantitativos seguidos de saltos cualitativos en las relaciones de producción: es decir, abocará a la humanidad a abandonar el comunismo para adoptar un nuevo modo de producción. Sólo si se presupone —un supuesto que ciertamente adoptaba Marx, sin demostrarlo en absoluto, y que luego criticaremos— que la llegada del comunismo implicará el reino de la armonía económica y que, por tanto, desaparecerán todos los opuestos y todas las contradicciones en este ámbito, cabría caracterizar al comunismo como una especie de modo de producción final de la humanidad: pero en tal caso estaríamos diciendo que la dialéctica dejaría de tener aplicabilidad universal, puesto que dejaría de operar bajo el comunismo.

Sea como fuere, aun cuando se presuponga que el comunismo pondrá

fin a todos los antagonismos económicos, es decir, aun cuando se presuponga que la dialéctica quedará suspendida y convertida en metafísica dentro del comunismo, ni siquiera en ese caso la aplicación de los principios dialécticos a la evolución material de las sociedades capitalistas nos permite anticipar si el capitalismo necesariamente colapsará o si, en caso de que colapse, vendrá seguido del comunismo. Adoptando una perspectiva materialista, deberíamos afirmar que, en última instancia, la forma de la organización social, así como la propia conciencia humana, está determinada por el grado de desarrollo de la materia: pero si, según ya hemos indicado en el apartado 7.1.3 d), nuestro precario e insuficiente conocimiento actual no nos permite

anticipar cuáles serán las tecnologías del futuro y esas tecnologías son las que determinarán el desarrollo material futuro, entonces tampoco podemos ser hoy *conscientes* de qué formas de organización social futuras vendrán determinadas por una tecnología futura que hoy no podemos anticipar. Nuestra conciencia presente, determinada por el grado de desarrollo material actual, no nos permite colocarnos en los zapatos de nuestra conciencia futura determinada por las condiciones materiales del futuro. ¿Cómo saber que el modo de producción que mejor se ajustará a esa tecnología futura y a nuestra conciencia futura será el comunismo si no podemos conocer con certeza, a partir de nuestra tecnología y de nuestra

conciencia presente, cuál será esa tecnología y esa conciencia futura? Desde luego podemos tratar de anticipar *posibles* escenarios futuros en función de nuestro *incompleto* conocimiento presente y de nuestra conciencia actual todavía no influida por las circunstancias futuras; incluso, de acuerdo con ese *incompleto* conocimiento presente y de esa conciencia actual, podemos asignarles a esos escenarios futuros diversas probabilidades de ocurrencia.

Pero siempre siendo *conscientes* de que esos escenarios estarán sujetos a revisión conforme cambien muchas de las circunstancias que a día de hoy no podemos saber cómo van a cambiar y, por tanto, conforme se modifique nuestra información y nuestra conciencia sobre cuál será nuestro destino futuro. Pretender que, desde nuestra base material presente, podemos conocer con certeza cómo seremos y qué querremos de acuerdo con la base material futura, sería tanto como negar el materialismo.

Por consiguiente, a través del materialismo histórico, es imposible pronosticar con suficiente certeza si el capitalismo vendrá o no seguido por el comunismo y si, aun en tal caso, el comunismo será el fin de la historia o si vendrá a su vez seguido por otros modos de producción: el materialismo histórico postula la historia como un proceso engendrado por las interacciones materiales contradictorias entre seres humanos, las cuales determinan en última instancia las relaciones sociales de producción. Pero si no podemos prever el resultado de esas interacciones materiales contradictorias, tampoco podremos prever cuál será la estructura social del futuro. La escatología comunista no es una conclusión que derive de las premisas del materialismo histórico, sino un apéndice grosero y antinatura que Marx y Engels le adhirieron al materialismo histórico para que encajara con sus preferencias políticas (Walicki 1995, 98). Paradójicamente, sólo negando la dialéctica y el materialismo podríamos *torturar* al materialismo histórico para que nos dijera que el

comunismo es el destino final de los modos de producción históricos. En suma: o abandonamos el materialismo histórico como teoría, dialéctica y materialista, de la historia para poder abrazar la escatología comunista, o abandonamos la escatología comunista para abrazar el materialismo histórico.

A este respecto, llama la atención que eso mismo es exactamente lo que Engels le reprochaba a Hegel:

Precisamente aquí reside el auténtico significado y el carácter revolucionario de la filosofía hegeliana […]. Del mismo modo que la cognición es incapaz de concluir de manera definitiva en una condición perfecta e ideal de la humanidad, tampoco puede hacerlo la historia; una sociedad perfecta, un «Estado» perfecto, son cosas que sólo

pueden existir en la imaginación. Por el contrario, todos los sucesivos estadios históricos son sólo estadios transitorios en un rumbo sin fin de desarrollo de la sociedad humana desde los más bajos a los más elevados estadios. Cada estadio es necesario y está por tanto justificado por la época y las condiciones a las que les debe su origen. Pero en presencia de las nuevas y más altas condiciones que gradualmente se desarrollan en su vientre, ese estadio pierde su validez y justificación y ha de dar paso a un estadio superior que, a su vez, también decaerá y perecerá […]. Para la filosofía dialéctica, nada es final, absoluto, sagrado. La dialéctica revela el carácter transitorio de todo en todo; nada puede resistírsele excepto el proceso ininterrumpido de llegar a ser y desaparecer, de ascender sin fin desde lo inferior a lo superior […]. En Hegel, esta visión no está tan rotundamente definida. Son las conclusiones necesarias de su método, pero él nunca las trazó de manera explícita. Y no lo hizo por la simple razón de que se vio forzado a crear un sistema y, de acuerdo con los estándares tradicionales, un sistema filosófico debe concluir con algún tipo de verdad absoluta […]. Por tanto, Hegel se siente forzado a crear un final para ese proceso porque necesita concluir su sistema en algún punto. En su *Lógica*, convierte ese final en un nuevo comienzo, dado que el punto final, la idea absoluta […] «se aliena», es decir, se transforma a sí misma en naturaleza y vuelve a sí misma más tarde como mente, es decir, como pensamiento y como historia. Pero al final de toda la filosofía, un retorno similar al principio sólo es posible de un modo. A saber, concibiendo el final de la historia como sigue: la humanidad llega al conocimiento de esta misma idea absoluta y declara que ese conocimiento de la idea absoluta se logra con la filosofía hegeliana. De este modo, sin embargo, todo el contenido dogmático del sistema hegeliano es declarado verdad absoluta, en

contradicción con su método dialéctico, que disuelve todo lo que es dogmático. Y lo que resulta aplicable al conocimiento filosófico también es aplicable a la práctica de la historia (Engels [1886]

1990, 359-361).

Es decir, que la dialéctica no se detiene nunca pero Hegel necesita detenerla para poder cerrar su sistema filosófico: convierte el principio de la historia (comunismo primitivo) en punto final de la historia (comunismo) a través de su alienación y desalienación. Pero esa misma crítica se le puede dirigir a la aplicación de la dialéctica y del materialismo al análisis de la historia que hacen Marx y Engels adhiriéndole la escatología comunista.

Reescribamos, de hecho, parte de las líneas anteriores con las que Engels critica a Hegel pero aplicado al caso del materialismo histórico con el apéndice de la escatología comunista:

Para el materialismo dialéctico, nada es final, absoluto, sagrado. La dialéctica revela el carácter transitorio de todo en todo; nada puede resistírsele excepto el proceso ininterrumpido de llegar a ser y desaparecer, de ascender sin fin desde lo inferior a lo superior […]. En Marx, esta visión no está tan rotundamente definida. Son las conclusiones necesarias de su método, pero él nunca las trazó de manera explícita. Y no lo hizo por la simple razón de que se vio forzado a crear un sistema y, de acuerdo con los estándares tradicionales, un sistema filosófico debe concluir con algún tipo de verdad absoluta […]. Por tanto, Marx se siente forzado a crear un final para ese proceso porque necesita concluir su sistema en algún punto. En su *Ideología Alemana* y en sus *Grundrisse,* Marx convierte ese final en un nuevo comienzo, dado que el punto final, el

comunismo primitivo […] «se aliena», es decir, se transforma a sí mismo en sociedad de clases y vuelve a sí mismo más tarde como comunismo, es decir, como desarrollo material y como historia. Pero al final de toda la filosofía, un retorno similar al principio sólo es posible de un modo. A saber, concibiendo el final de la historia como sigue: la humanidad llega al desarrollo absoluto de las fuerzas productivas y declara que ese desarrollo absoluto se logra con el comunismo. De este modo, sin embargo, todo el contenido dogmático del sistema marxista es declarado verdad absoluta, en contradicción con su método dialéctico, que disuelve todo lo que es dogmático. Y lo que resulta aplicable al conocimiento filosófico también es aplicable a la práctica de la historia.

Es decir, que el método dialéctico aplicado a la teoría materialista de la historia no debería llevarnos a concluir que la historia vaya a tener un final que, casualmente, es su mismo principio (comunismo primitivo)

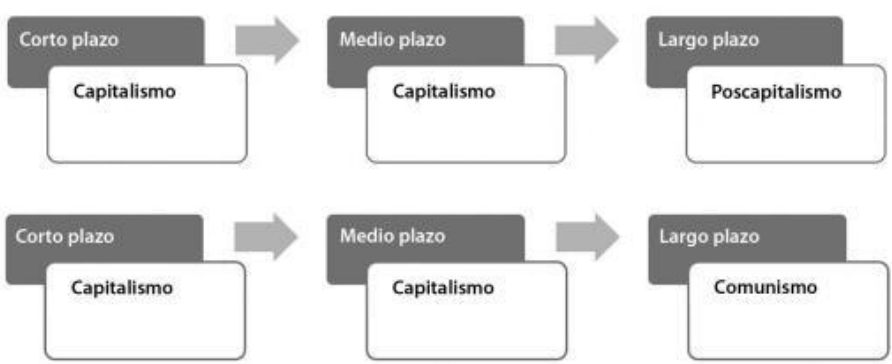
reencontrado en su versión desalienada (comunismo) tras haberse alienado (sociedades de clases). Por el lado de la dialéctica, el materialismo histórico es incompatible con la existencia de un modo de producción que ponga punto final a la historia. Pero es que, además, por el lado del materialismo, tampoco es cognitivamente posible conocer si el modo de producción que seguirá al capitalismo será el comunismo o algún otro modo de producción (quizá un capitalismo más exacerbado en sus principios).

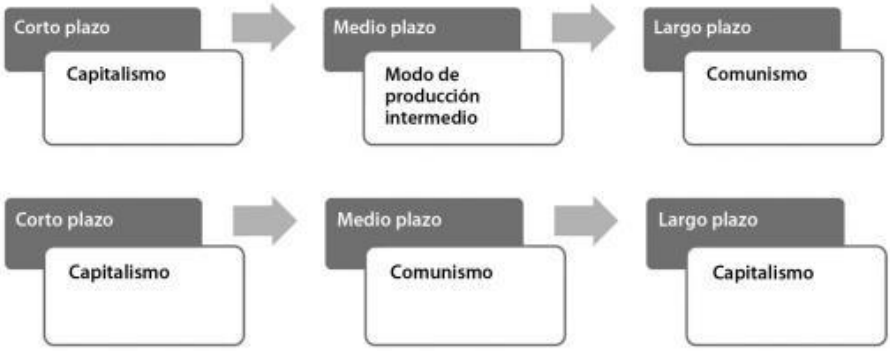
Y siendo así, si no podemos saber *a priori* si el comunismo es un modo de producción superior al capitalista o si, aun siendo el comunismo un modo de producción superior al capitalismo, puede que haya un modo de producción superior al comunismo que tome el lugar del capitalismo o del comunismo o incluso si, siendo el comunismo el fin de la historia, puede haber modos de producción intermedios entre capitalismo y comunismo, entonces no es posible concluir que el comunismo sea inevitable ni en el corto, ni el medio, ni el largo plazo.

Aun cuanto el capitalismo estuviere abocado al colapso a largo plazo,

no tendría por qué verse sucedido por el comunismo, sino que podría verse reemplazado por un sistema poscapitalista basado igualmente en la propiedad privada de los medios de producción (pero acaso con participación de los trabajadores en la propiedad de todos ellos, por ejemplo):

Figura 7.5





O, aun cuando el comunismo fuere inevitable en el largo plazo, el capitalismo podría perdurar fosilizado durante el medio plazo:

Figura 7.6

O, aun cuando el comunismo fuere inevitable en el largo plazo, podría

no serlo en el medio plazo si hubiese algún modo de producción intermedio entre capitalismo y comunismo:

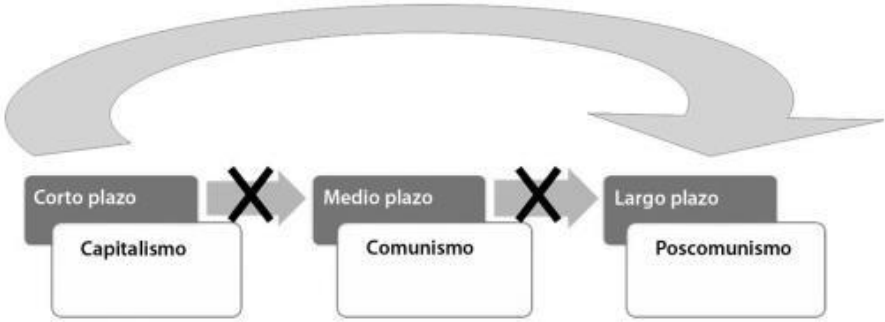
Figura 7.7

O, aun cuando el comunismo fuere inevitable en el medio plazo, no tendría por qué serlo en el largo plazo si se tratara de una imposición revolucionaria precipitada y condenada a fracasar:

Figura 7.8

O, aun cuando el comunismo fuere inevitable a medio plazo, podría no

serlo en el largo plazo si hubiese algún modo de producción superior al



comunismo que terminara desplazándolo:

Figura 7.9

Por último, también cabría la posibilidad de que, aun cuando el comunismo fuera un modo de producción superior al capitalismo, si el poscomunismo fuera un modo de producción superior al comunismo, el capitalismo transitara directamente hacia el poscomunismo sin pasar por el comunismo. Recordemos que, como ya hemos expuesto, el propio Marx defendió que Rusia podía llegar al comunismo sin pasar necesariamente por el capitalismo, esto es, sostuvo que el materialismo histórico resultaba compatible con que algún modo de producción fuera puenteado si previamente las fuerzas productivas se han desarrollado lo suficiente: y, en tal caso, el modo de producción puenteado también podría ser el comunismo.

Figura 7.10

En suma, no sólo es que el consecuente (la proposición r) no tenga por qué darse habida cuenta de que el antecedente (la conjunción $p \wedge q$) es falso, sino que, aun cuando se diera el antecedente, el consecuente no tendría por qué darse: por tanto, el teorema $p \wedge q \rightarrow r$ es falso.

7.4. El modo de producción comunista no conllevaría la liberación del ser humano [$\neg(r \leftrightarrow s)$]

Supongamos que el modo de producción comunista termina llegando, ya sea porque, a diferencia de lo que hemos argumentado en las páginas anteriores, sí constituye una inevitabilidad histórica, o ya sea por mero accidente histórico. Marx no sólo afirma que el comunismo terminará llegando, sino que el comunismo conseguirá la liberación de la humanidad (proposición s), es decir, que la humanidad se desalienará y emancipará en el comunismo, momento en el que por primera vez será libre. Pero es que no sólo afirma que el comunismo liberará a la humanidad, sino que la humanidad sólo puede

emanciparse y ser libre bajo el comunismo, de modo que el comunismo es condición suficiente *y necesaria* para la liberación de la humanidad (r ↔ s). Para concluir, vamos a examinar si la existencia del comunismo implica o no esa liberación del ser humano.

De entrada, ¿qué entiende Marx por libertad del ser humano? Su completa desalienación. Es decir, la independencia y el control pleno de la materia sobre la forma: la especie humana se emancipa cuando puede expresarse tal como es o quiere conscientemente ser; cuando puede escoger autónomamente qué fines colectivos desea lograr y cómo quiere organizarse socialmente para alcanzarlos. En este sentido, Marx presupone que, bajo el comunismo, el ser humano dispondrá colectivamente de plenos poderes para transformar racionalmente su entorno (material y social) y, por tanto, podrá finalmente vivir de acuerdo con naturaleza comunal. A diferencia de lo que sucedía en el comunismo primitivo, el ser humano no sólo vive en comunidad sino que además es capaz de ejercer un control consciente total sobre la naturaleza y sobre sí mismo; a diferencia de lo que sucede en el capitalismo, el ser humano no sólo posee (fragmentariamente) un control tecnológico sobre la naturaleza, sino que ese control es ejercido por todo el colectivo de manera igualitaria, imprimiendo por tanto una racionalidad comunal al proceso de producción social (racionalidad comunal que no existe en el capitalismo y precisamente por lo cual cada trabajador se ve alienado frente al mercado como una fuerza externa que lo domina y lo anula).

Por tanto, la liberación de la especie humana a manos del comunismo

requiere, por un lado, de la eliminación de la contradicción entre el hombre y la naturaleza, de modo que éste adquiera un control tecnológico suficiente sobre la misma como para convertir «toda la naturaleza en su cuerpo

inorgánico» (Marx [1844a] 1975, 275), es decir, hasta que no exista separación entre ambos y el ser humano se convierta en «el señor de la creación» (Marx [1844a] 1975, 217); por otro, también requiere la eliminación de aquellas estructuras sociales que han prevalecido históricamente para organizar el metabolismo social pero que mantienen a los hombres separados y subordinados entre sí (la propiedad privada de los medios de producción, la división del trabajo y el mercado en forma de anarquía productiva) así como de la expresión fenoménica que adoptan esas estructuras sociales en las relaciones de producción humanas (la división en clases sociales, el fetichismo de la mercancía, la explotación y, en suma, la alienación). Ambos objetivos, además, han de lograrse a la vez: sólo será posible

eliminar las estructuras sociales que mantienen alienados a los hombres cuando las fuerzas productivas se hayan desarrollado lo suficiente como para controlar plenamente la naturaleza y, por tanto, cuando los hombres no deban someterse organizativamente a ninguna forma social determinada; y, a su vez, el control pleno de la naturaleza sólo podrá ejercerse si, una vez que se dispone de los medios tecnológicos necesarios, esos medios son poseídos y controlados por todos los hombres a la vez, en comunidad.

Cuando ambas condiciones converjan —y sólo pueden converger bajo

el comunismo—, desaparecerá la necesidad y, por tanto, los antagonismos económicos que se derivan de ella: el ser humano, tanto de manera individual como colectiva, podrá vivir como desee vivir en armonía con el resto de los seres humanos, quienes también vivirán como deseen vivir.

Serán todos ellos libres.

A continuación, vamos a analizar en qué medida el modo de producción

comunista: a) nos conduce a un mundo de sobreabundancia material, es decir, de posescasez, que ponga fin a la necesidad; b) elimina los antagonismos de carácter económico entre los seres humanos permitiéndole vivir en armonía comunal; y en definitiva, c) nos proporciona una «libertad»

que sea merecedora de tal nombre.

7.4.1. El supuesto fin de la escasez bajo el comunismo

La escasez económica acaba cuando la oferta de todos los bienes es igual o superior a su demanda potencial para el conjunto de los seres humanos.

Existen, pues, dos formas básicas de acabar con la escasez: aumentar la

oferta de todos los bienes o reprimir/ desincentivar su demanda potencial. En principio, y con el desarrollo de las fuerzas productivas, el comunismo debería aspirar a acabar con la escasez económica aumentando lo suficiente la oferta de todos los bienes (puesto que, además, reprimiendo la demanda potencial no se pondrá punto final a los conflictos: sólo se los mantendría en estado durmiente). Sin embargo, a este respecto se hace necesario distinguir entre la

posibilidad de acabar con la escasez de, por un lado, los bienes no reproducibles y, por otro, los bienes reproducibles.

a. El supuesto fin de la escasez de los bienes no reproducibles

En primer lugar, y con respecto a los bienes no reproducibles: ni el comunismo, ni ningún otro modo de producción, puede acabar, *por definición*, con su escasez aumentando la oferta. Al tratarse de bienes que no pueden ser adicionalmente producidos (no reproducibles), si su demanda supera su oferta no hay forma, desde el lado de la oferta, de acabar con su escasez. Por ejemplo, el cuadro original de la Gioconda no es reproducible; ciertas propiedades inmobiliarias cuya utilidad depende de su ubicación tampoco son reproducibles (la ubicación no puede reproducirse

infinitamente); un determinado libro firmado por su autor sólo es limitadamente reproducible (no hay infinitos libros con la firma del autor y, si el autor ya ha fallecido, no es posible crear nuevos); un videojuego fabricado en el año 1990 no es reproducible en el año 2020 dado que cualquier copia de ese videojuego ya no sería fabricada en 1990, etc. Al respecto, pues, cabe pensar que existen dos vías de acabar con la escasez de bienes no reproducibles.

Por un lado, socializando la propiedad del stock de bienes no reproducibles existente: por ejemplo, todas las viviendas frente al mar o la Gioconda original pasarían a ser propiedad de la comunidad y, por tanto, todos los individuos poseerían idéntico control y obtendrían un mismo disfrute sobre los mismos. Sin embargo, esta solución es problemática: aunque la propiedad de los bienes no reproducibles pueda socializarse, las rentas de esos bienes no reproducibles no pueden socializarse, es decir, no todas las personas pueden ejercer un mismo control y obtener un mismo disfrute sobre esos bienes. Por ejemplo, aunque todas las viviendas frente al mar sean propiedad colectiva de la comunidad, no todos los individuos pueden disfrutar simultáneamente de residir en una misma vivienda frente al mar aun cuando formalmente esa vivienda sea propiedad de todos ellos; asimismo, aunque la Gioconda sea propiedad comunal, no todos los

ciudadanos tendrán las mismas opciones para disfrutar de ella (si se expone en París, a los parisinos les será más sencillo contemplarla que a los neozelandeses, etc.). Por tanto, la escasez de los bienes no reproducibles puede subsistir en lo relativo a los servicios —al uso real y efectivo— que proporcionan esos bienes no reproducibles.

Por otro lado, y si no puede acabarse con la escasez de los bienes no

reproducibles desde el lado de la oferta, acaso pueda acabarse con ella desde la demanda: en particular, aumentando la oferta de bienes reproducibles de carácter sustitutivo. Si, por ejemplo, una reproducción muy fiel de la Gioconda es percibida como un bien casi idéntico a la Gioconda o, a su vez, un inmueble en una buena ubicación es percibido como sustitutivo de otro inmueble en otra buena ubicación, entonces aumentando la oferta de un bien reproducible se reduciría la demanda de un bien no reproducible de carácter sustitutivo. Sin embargo, esta última estrategia no funciona con respecto a dos tipos de bienes no reproducibles: por un lado, los bienes no reproducibles que no tienen sustitutos cercanos; por otro, los bienes no reproducibles cuyo valor depende justamente de que no haya otros bienes sustitutivos cercanos, a saber, los llamados bienes posicionales. De hecho, la escasez de ambos tipos de bienes está mucho más relacionada de lo que en principio podría parecer.

Así, en cualquier sociedad existen bienes no reproducibles por la inexistencia de sustitutos cercanos: verbigracia, la cantidad de oro sobre la Tierra está dada y no puede expandirse de manera ilimitada; a su vez, el oro carece de sustitutos cercanos (la plata o el cobre no tienen idénticas propiedades al oro). Por consiguiente, la demanda de oro es demanda de un bien no reproducible. Del mismo modo, los servicios personalísimos de muchas profesiones pueden considerarse servicios no reproducibles: los servicios personales del mejor neurocirujano del mundo o los servicios personales del mejor cantante de rock no son servicios con sustitutos cercanos y reproducibles a gran escala, de modo que su oferta estará siempre limitada. Incluso podríamos incluir en esta categoría a la competencia humana por conquistar a las mejores parejas sexuales, algo tan omnipresente entre animales y que también persiste —como animales que en última instancia somos— entre los seres humanos (Arnqvist y Rowe 2005, 44-83): las *mejores* (remarcamos que hablamos en términos relativos de *mejores*, no en términos absolutos de buenas) parejas para la reproducción son inherentemente escasas y, por tanto, seguirá habiendo rivalidad —y

potencialmente muy intensa— en ese campo (no es que las parejas sean, obviamente, bienes que puedan ser *apropiados*, pero las personas sí compiten entre sí, consciente o inconscientemente, por emparejarse con quienes perciben como *mejores* parejas). ¿Qué personas, dentro del grupo, terminan apropiándose de aquellos bienes o servicios no reproducibles y sin sustitutos cercanos? Una forma de resolver el conflicto es mediante la violencia física: el más fuerte se queda con aquello que todos quieren pero que no todos pueden tener. Otra forma es a través del mercado: quien pague más por ellos, se los queda; pero

el mercado no existe en el comunismo así que ésa no es una opción (y en las sociedades capitalistas tampoco todo es objeto de mercantilización). Así, una alternativa no mercantil, menos costosa para la integridad y supervivencia del grupo que la violencia física, es a través del estatus social: los individuos con mayor estatus social obtienen acceso prioritario a aquellos bienes o servicios no reproducibles y sin sustitutivos cercanos que les proporcionen servicios útiles.

El estatus es la posición jerárquica, socialmente reconocida, que ocupa un individuo dentro de un grupo basado en algún criterio clasificatorio como los rasgos, los activos o las acciones (Weiss y Fershtman 1998): esa posición jerárquica, además, va generalmente asociada a la expectativa de obtener ciertas ventajas del grupo (Ball *et alii* 2001), es decir, a la capacidad social del individuo con estatus elevado de promover sus propios intereses y objetivos dentro del grupo cuando éstos colisionan con los intereses y objetivos de otros miembros del grupo. A ojos de terceros, pues, las preferencias de las personas con mayor estatus son más importantes que las preferencias de las personas con menor estatus (Zerbe 2021). Por eso, los individuos con mayor estatus social pueden acceder con prioridad a los bienes de oferta fija y sin sustitutos cercanos (bienes no reproducibles): porque los demás miembros del grupo les reconocen preferencia en el acceso.

El estatus de un individuo puede proceder o del prestigio o de la dominación, es decir, o de la fama de que un individuo proporciona buenos y valiosos servicios al grupo o de la fama de que un individuo posee una alta capacidad para dañar a otros miembros del grupo. Así las cosas, los miembros del grupo priorizan las preferencias del individuo con estatus basado en el prestigio para maximizar las oportunidades de cooperar con él (todos quieren ser sus «amigos» y, por eso, priorizan sus deseos); en cambio, las preferencias del individuo con estatus basado en la dominación son

priorizadas para minimizar el riesgo de entrar en conflicto con él (nadie quiere ser su «enemigo» y por eso todos ceden ante sus caprichos).

Por consiguiente, los individuos tratarán de obtener estatus sea cual sea el modo de producción existente, puesto que a través del estatus podrán acceder a bienes o servicios exclusivos que son valiosos para su proyecto de vida (en el extremo biológico más básico, la aptitud reproductiva). El estatus es un bien deseable para la totalidad o, al menos, para muchos de los individuos que conforman un grupo. Tanto

es así que el estatus parece estar significativamente asociado a la felicidad de los individuos (Di Tella, Haisken-De New y MacCulloch 2010): los cambios en el estatus, a diferencia de lo que ocurre con los ingresos monetarios, generan alteraciones persistentes en la felicidad de los individuos. Además, tiene pleno sentido evolutivo que sea así: un individuo no sólo debe adaptarse para sobrevivir o prosperar en su entorno natural, sino también en su entorno social y la forma de mantenerse constantemente adaptado a ese entorno social es evaluar la posición de uno mismo con respecto a la de los demás (Rayo y Becker 2007); esto es, si, respecto a algún parámetro socialmente relevante, uno mejora menos que los demás, su adaptación relativa al entorno ha empeorado; y el estatus equivale a la posición social relativa de cada cual (por lo que todos tratarán de escalar en esa posición social).

El comunismo no es una excepción a este respecto: si las decisiones dentro de la comuna han de adoptarse democráticamente, un individuo con estatus podrá influir sobre las masas de votantes para que éstas promuevan sus propios objetivos (no necesariamente objetivos egoístas, podría tratarse de su visión sobre cuál debería ser el destino colectivo de la comuna) en detrimento de otros objetivos rivales. De hecho, una de las funciones que ha tenido el estatus a lo largo de la historia de la humanidad ha sido la de ayudar a coordinar las coaliciones tribales de individuos: una persona con estatus era aquella que poseía una cierta característica (por ejemplo, era buena percibiendo, procesando y transmitiendo información sobre amenazas externas) en virtud de la cual todos los demás miembros del grupo deseaban cooperar y formar grupo con ella y, precisamente porque todos querrían formar parte de su grupo, esa persona con estatus basado en el prestigio tenía capacidad de escoger con quién se coaligaba y con quién no (como ocurre con los partidos de fútbol informales entre niños, donde muchas veces los capitanes son los que tienen el estatus de ser los jugadores más habilidosos y,

merced a ello, son ellos quienes escogen a sus compañeros de equipo) (Dessalles 2007, 344-357).

Ahora bien, precisamente porque el estatus confiere una ventaja *relativa* dentro del grupo, el estatus siempre será *relativamente* escaso: si todos los miembros de un grupo tienen estatus, entonces nadie posee realmente estatus dentro de ese grupo (algo que por otro lado tampoco es posible, porque, aun cuando sea posible eliminar la dominación dentro del grupo, no es posible eliminar el prestigio). Asimismo, si el estatus de un miembro del grupo mejora, el de otros miembros del grupo empeora: es decir, el estatus alcanzado por un

individuo constituye una externalidad negativa para otros individuos (Congleton 1989).

Lo anterior no equivale a decir que la oferta de estatus social sea totalmente inelástica, dado que dentro de una sociedad pueden conformarse una pluralidad de grupos o subgrupos y, dentro de cada uno de ellos, habrá miembros con mayor o menor estatus. A mayor población y mayor diversidad de agrupaciones dentro de esa población, mayor oferta social de estatus. Por ejemplo, en sociedades tribales de cazadores, el estatus puede conferirlo ser el mejor cazador o el más anciano del lugar… y poco más: el grupo social es cerrado y estático, de modo que sólo algunos individuos pueden tener estatus frente al resto. En cambio, en las sociedades actuales hay muchas categorías y subcategorías que confieren estatus dentro de distintos grupos de referencia: el mejor cocinero, el mejor jardinero, el mejor músico o el mejor economista…; y, a su vez, el mejor economista marxista, el

mejor

economista

postkeynesiano,

el

mejor

economista

neoinstitucionalista, el mejor economista austriaco…; y, a su vez, el mejor economista austriaco especializado en microeconomía, el mejor economista austriaco especializado en macroeconomía, el mejor economista austriaco especializado en análisis institucional comparado; y, a su vez, el mejor economista austriaco especializado en microeconomía de origen español, el mejor economista austriaco especializado en microeconomía de origen estadounidense, el mejor economista austriaco especializado en

microeconomía de origen argentino, etc. Ahora bien, dentro de cada una de esas categorías (por numerosas que éstas sean), el estatus sí seguirá siendo un juego de suma cero (si alguien tiene más estatus dentro de esa categoría, otros tienen menos estatus); y, a su vez, los distintos tipos de estatus competirán entre sí: si dos personas con estatus en distintas categorías quieren influir sobre un tercero por vías contradictorias, sólo una de esas dos

personas logrará influir sobre ella, es decir, un tipo de estatus pesará más frente a esa tercera persona que el otro tipo de estatus. (¿Qué considero más relevante? ¿Que una persona sea el mejor economista austriaco

especializado en microeconomía de origen argentino o que sea el mejor cocinero de tapas de Bilbao?)

Por tanto, los individuos no sólo demandarán estatus frente a terceros sino que competirán por que su estatus sea percibido como socialmente más importante que el del resto, es decir, tratarán de escalar en la jerarquía social (Singer [1980] 2008, 96). ¿Cómo competir por el estatus? Señalizando ante el resto del grupo que uno es un potencial cooperador muy valioso (que necesitan sus servicios y que, por tanto, deben «mimarlo» priorizando sus preferencias) o señalizando ante el resto del grupo que uno es una amenaza potencial muy seria si los demás no se someten a él. Por ello, si alguien posee alguna característica merced a lo cual todos quieren aliarse con él o merced a lo cual nadie quiere enfrentarse con él, entonces ese alguien tendrá estatus, ya sea por prestigio o por dominación (Dessalles 2007, 348). Y uno de los medios para mostrar ante los demás que una persona es un potencial aliado deseable o un potencial enemigo indeseable es mediante el control de los bienes posicionales.

Un bien posicional es aquel cuya utilidad para los individuos no depende de su disponibilidad absoluta, sino exclusivamente de su disponibilidad relativa, es decir, de su distribución entre el resto de los agentes económicos: un bien posicional es tanto más útil cuantas menos personas lo poseen; o, en sentido contrario, si todo el mundo posee un determinado bien posicional, su utilidad —como bien posicional— es nula.

¿Y por qué un bien posicional sólo es útil en función de cómo esté distribuido en sociedad? Pues porque el servicio —o uno de los servicios—

que proporciona un bien posicional es estatus social (también podrían otorgar poder militar si habláramos de un arma que es tanto más efectiva cuanto menos personas la posean y no es nada efectiva si todo el mundo la posee). Quienes tengan bienes posicionales gozan de mayor estatus social que aquellos que no tengan esos bienes posicionales: en cierto modo, pues, podríamos decir que los bienes posicionales *producen* estatus social. Por ello, como el estatus es una forma de ordenar relativamente la capacidad de influencia social, si un bien posicional generara estatus para todos, ese bien posicional no

produciría realmente estatus. Y justamente también por este motivo, la demanda de bienes posicionales siempre superará a su oferta

(incluyendo la oferta de posibles sustitutos): lo que les otorga utilidad es que son escasos en relación con todos aquellos que quieren poseerlos para lograr estatus, de modo que si su escasez desapareciera dejarían de ser bienes posicionales: por ejemplo, si un videojuego fabricado en 1990 se convierte en objeto de culto y de coleccionismo (y confiere cierto estatus dentro del colectivo de *gamers* entre aquellos que lo posean), que se fabrique una copia de ese videojuego en 2020 no reduce realmente la escasez del videojuego fabricado en 1990 como bien posicional (el estatus social lo tendrá aquella persona que posea una copia original de 1990).

Pero ¿por qué los bienes posicionales proporcionan estatus a su poseedor? Porque son una señal costosa honesta frente al resto del grupo sobre la capacidad de un individuo para cooperar valiosamente con ellos o para infligirles daño (Zahavi y Zahavi 1999, 141-150). Si alguien posee un bien posicional muy exclusivo, es porque esa persona ha sido capaz —por algún mecanismo socialmente relevante— de imponerse a todas las demás personas que también deseaban controlar ese bien posicional. Por ejemplo, en las economías mercantiles, los bienes posicionales confieren estatus porque señalizan capacidad económica: quienes han comprado (muy caros) bienes posicionales transmiten creíblemente al resto de la sociedad el mensaje de que controlan tantos recursos económicos como para

«despilfarrarlos» en bienes posicionales; por tanto, esas personas acaudaladas son personas con las que al resto les puede interesar cooperar (prestigio) o evitar entrar en conflicto (dominación). Por su parte, dentro de sociedades políticas, los bienes posicionales pueden ser —entre otros— los rangos en la jerarquía del partido: aquellas personas con mayor rango gozan de mayor estatus social porque, para haber conseguido alcanzar esa posición jerárquica, han de estar bien conectadas y, por tanto, han de tener la capacidad de mover los hilos del poder político en favor (prestigio) o en contra (dominación) de terceras personas. Pero, dentro de una sociedad política, también pueden ser bienes posicionales cualesquiera bienes no reproducibles cuyo acceso dependa del arbitrio del reparto político: si una persona ha recibido un bien exclusivo que es otorgado arbitrariamente por la comunidad política, entonces es que esa persona es capaz de influir sobre la comunidad política (o al menos está bien conectada con quienes sí tienen capacidad para influir sobre ella).

Una sociedad comunista es una sociedad política (donde no existe

separación entre la esfera pública y la esfera privada), de modo que seguiría

habiendo bienes posicionales que no transmitirían información sobre capacidad económica de los individuos, pero sí sobre capacidad política: aquellos con un control efectivo sobre bienes posicionales transmitirían al resto de la población información creíble de que cuentan con suficiente capacidad de congraciarse con los burócratas o con las masas de electores como para conseguir que les sea cedido el control sobre esos bienes posicionales. Y aquellas personas con esa capacidad de influencia política (señalizada en parte a través del control de bienes posicionales) serían personas con estatus, esto es, personas con las que otros querrían cooperar para que dirigiera los hilos políticos en su favor (prestigio) o evitar el conflicto para que no girara el poder político en su contra (dominación); se trataría, por ende, de personas cuyas preferencias serían priorizadas por el resto de la población debido al estatus político adquirido mediante el control de bienes posicionales (lo cual no quita que, dentro de una sociedad comunista, también pueda haber otras formas, aparte de los bienes posicionales, de conseguir estatus). En el comunismo, pues, seguiría habiendo demanda de bienes posicionales pues son una forma de lograr estatus dentro de esas sociedades y el estatus es valioso porque permite que los demás prioricen las preferencias de la persona con estatus social sobre las del resto.

Por ello, la única forma en la que el comunismo podría erradicar la escasez de bienes posicionales seria suprimiendo de raíz la demanda potencial de estatus: si dentro del comunismo nadie demandara estatus, nadie demandaría tampoco bienes posicionales, de modo que ambos dejarían de ser escasos. Probablemente, de hecho, en eso estaba pensando en parte Engels cuando proclamó que bajo el comunismo «dejarían de producirse los lujos y extravagancias sin sentido de las clases dominantes» (Engels [1880]

1989, 323), puesto que los despilfarros en extravagancias son formas de conseguir estatus. Pero ¿cómo pretende el comunismo suprimir la demanda social de estatus?

Una posible respuesta nos la proporciona la perspectiva materialista: si la conciencia depende de las condiciones materiales —es decir, si nuestras preferencias están determinadas por el modo de producción dentro del que vivimos—, entonces la conciencia que determinará el modo de producción comunista será una conciencia que nos llevará a dejar de demandar egoístamente estatus social y, por tanto, bienes posicionales. Sin embargo, incluso desde una perspectiva materialista,

esta respuesta resulta inaceptable:

puede que la conciencia humana sea resultado de las condiciones materiales, pero no necesariamente de las condiciones materiales vigentes en el momento exacto en que habita esa conciencia. El ser humano es fruto de la evolución biológica a lo largo de milenios y, por tanto, parte de sus características (y de sus preferencias) derivan no del entorno material que actualmente ocupa, sino del entorno material dentro del que vivieron y evolucionaron sus muy lejanos antepasados. Y, en ese sentido, nuestra demanda actual de estatus está en parte condicionada por la función social que desempeñaba el estatus en épocas pretéritas (transmitir información de quiénes eran personas con las que convenía cooperar o personas con las que convenía evitar entrar en conflicto). De ahí que, al menos hasta que la evolución biológica reformule nuestra genética y dejemos de estar más o menos predispuestos a buscar el estatus social, la demanda de estatus subsistirá y, por tanto, también la demanda de bienes posicionales. Pero,

¿acaso no cabría pensar que, en el muy largo plazo, si el comunismo vuelve prescindible el estatus (puesto que todo el mundo tendrá acceso a todos los bienes que necesita), la conciencia humana evolucionará en la dirección de dejar de buscar estatus?

Ciertamente, si en el muy largo plazo el estatus no confiriera a ninguna persona ningún tipo de ventaja evolutiva, entonces los seres humanos terminaríamos dejando de estar biológicamente programados para buscar el estatus. El problema es que, como ya hemos indicado, resulta harto improbable que el estatus deje de ser individualmente útil dentro del comunismo, dado que aquellos individuos que posean estatus podrían aprovecharlo para orientar la comuna en una dirección o en otra: y el *principal* conflicto social dentro del comunismo sería ése, a saber, controlar las decisiones comunitarias para que se alineen tanto como sea posible con las preferencias de los distintos individuos (o coaliciones de individuos) en competencia. Pero ¿por qué distintas personas podrían querer orientar la comuna en direcciones opuestas dentro de un mundo de sobreabundancia material como es el comunismo? Pues no sólo porque seguirá habiendo ciertos bienes no reproducibles (no posicionales) por los que se seguirá antagónicamente compitiendo, sino también porque, como explicaremos más adelante, el conflicto subsistirá incluso respecto al control de los bienes reproducibles.

b. El supuesto fin de la escasez de los bienes reproducibles

Ya hemos comprobado que es imposible acabar con la escasez de bienes no reproducibles. Pero ¿qué ocurre con los bienes reproducibles? ¿Es posible que el comunismo sí acabe con su escasez económica? Al menos en este caso sí es teóricamente concebible que la escasez económica desaparezca aumentando suficientemente su oferta hasta colmar toda su demanda social.

Si un sistema económico —sea el comunismo o cualquier otro— consigue

incrementar lo suficiente su productividad como para que la oferta de *todos* los bienes reproducibles que sean deseados hoy o que sean susceptibles de ser deseados en el futuro (*incluyendo el ocio*) desborde cualquier demanda potencial de ellos, entonces la escasez desaparecería y todos los bienes reproducibles pasarían a considerarse bienes libres (objetos útiles, disponibles pero no escasos).

Ahora bien, que resulte teóricamente imaginable una sociedad

hiperproductiva donde los individuos reciben todo aquello que demandan sin tener que trabajar por ello (o, al menos, sin tener que trabajar cuando no quieran trabajar) no significa que esa perspectiva sea demasiado realista ni siquiera en el largo plazo: no ya porque la productividad no vaya a seguir creciendo, sino porque históricamente la demanda de los individuos también se ha incrementado conforme se ha incrementado la productividad (una vez que tenemos cubiertas necesidades básicas, damos el salto a necesidades más complejas). Los propios Marx y Engels ([1845-1846] 1976, 42) eran plenamente conscientes de que ése había sido el patrón de la historia de la humanidad: «La satisfacción de la primera necesidad […] conduce a nuevas necesidades». Y asimismo Marx: «Este reino de las necesidades naturales se extiende a mediada que el hombre civilizado se desarrolla, pues sus necesidades también se desarrollan con él» (C3, 48.3, 959).

En todo caso, y poniéndonos en un escenario hipotético donde fuera verosímil acabar con la escasez porque las necesidades humanas dejaran de crecer con la abundancia material (la fase superior de la sociedad comunista, por ejemplo), ¿cómo podría acabarse con la escasez de los bienes reproducibles? La sobreabundancia de bienes, incluyendo entre éstos al ocio, requiere de un incremento tal de la productividad del trabajo que meramente con las horas de actividad física que, por placer, deseen ejecutar los individuos seamos capaces de producir todos aquellos bienes que demandamos (y si los individuos no quisieran desarrollar ninguna actividad física, los

medios de producción, en su versión robotizada, deberían ser plenamente autónomos para producir todos los bienes demandados). Y para

aumentar la productividad del trabajo sólo hay dos caminos complementarios: acumulación de medios de producción (incluyendo entre ellos el capital humano, es decir, la formación de los trabajadores) y progreso técnico. En suma, a mayor cantidad de medios de producción y a mayor progreso técnico, mayor productividad y a mayor productividad, menor escasez (siempre que la demanda potencial no aumente tanto o más que la productividad).

La cuestión que debemos plantearnos, pues, es si el comunismo, durante la etapa en la que todavía no ha desaparecido la escasez y en la que por tanto hay que priorizar algunos usos de los recursos frente a otros —lo que Marx ([1875] 1989, 87) llamaba «primera etapa de la sociedad comunista»—, es el sistema económico que promueve una más acelerada acumulación de medios de producción y un más acelerado progreso técnico y, por tanto, si es el sistema económico que más rápidamente nos conduciría, desde el lado de la oferta, a ese posible mundo posescasez. Y, al respecto, vamos a comparar las características del comunismo (en su primera etapa) con las el capitalismo.

El capitalismo promueve eficientemente la acumulación de medios de

producción y el progreso técnico a través de ciertas instituciones que Marx pretende abolir. En particular:

• **Propiedad privada de los medios de producción**: Propiedad privada significa que una persona (o un conjunto acotado de personas) poseen

un control absoluto sobre un determinado conjunto de medios de producción así como sobre otros que puedan producir o adquirir mediante los mismos. La propiedad privada de los medios de

producción facilita tanto la acumulación de nuevos medios de

producción cuanto el progreso técnico. Por un lado, el propietario está incentivado a ahorrar y a invertir en la creación de nuevos medios de

producción porque esos nuevos medios de producción pasarán a ser de

su propiedad: es decir, el sacrificio (ahorro y asunción de riesgos) se puede ver compensado con la recompensa (apropiación de los nuevos

medios de producción). Además, cada individuo es capaz de ahorrar e

invertir a aquel ritmo que sea compatible con sus preferencias en materia de tiempo y de riesgo (las personas muy pacientes y muy propensas al riesgo ahorrarán e invertirán más que las personas impacientes y adversas al riesgo). Por otro lado, el control absoluto sobre los medios de producción permite experimentar con ellos sin

pedir permiso a terceros: el propietario puede combinar y recombinar sus medios de producción buscando nuevas formas más eficientes de producir, incorporando de ese modo aquella información privada que él

mismo ha creado y que sólo él posee sobre cómo organizarlos de un modo óptimo (nótese que la creación de esa nueva información

tecnológica es una *inversión* dirigida precisamente a crear nuevo conocimiento que el propietario tiene incentivos a efectuar porque mejoran la organización de *sus* medios de producción). El control personal sobre los medios materiales permite que cada propietario pueda utilizarlos para experimentar y descubrir nuevas formas de producir valores de uso sin que nadie tenga que otorgarle ningún permiso para ello (si el propietario tuviera que pedir permiso a un tercero para experimentar con sus medios de producción, ese tercero podría no concedérselo, o concedérselo limitadamente, y por tanto sería ese tercer individuo, con su restringido conocimiento, el que frenaría la experimentación y la innovación potencial). Por último, y no menos importante, la propiedad privada también permite internalizar los errores de los propietarios al interior de su propiedad: si el dueño de unos determinados medios de producción toma malas decisiones

productivas con ellos, es el dueño quien sufre las pérdidas derivadas de esas malas decisiones (salvo que se lo rescate *a costa de* la propiedad privada de terceras personas, pero en ese caso se *violaría* el derecho a la propiedad privada de esas terceras personas); no sólo eso, aquella persona que sufra sistemáticamente pérdidas por una mala

administración productiva de sus medios de producción irá perdiendo capacidad para gestionar esos medios de producción: en el extremo, si

la acumulación de pérdidas lleva a que una persona se descapitalice por entero, perderá toda capacidad para gestionar medios de producción (salvo que ahorre y vuelva a adquirirlos o salvo que alguien confíe en él y se los preste). La propiedad privada, pues,

impone una estricta restricción presupuestaria (Kornai 1992, 140-145): si una empresa acredita recurrentemente que es incapaz de generar riqueza, se descapitaliza y, una vez descapitalizada, deja de controlar unos determinados medios de producción que pasarán a las manos de otros

inversores que sepan administrarlos mejor.

• **División social del trabajo**: La división social del trabajo hace referencia a que cada productor (o cada agrupación de productores) se

especialice independientemente en producir un determinado bien que luego vende como mercancía en el mercado. Esa especialización

productiva, característica de la división del trabajo, promueve la especialización del conocimiento y de los medios de producción (Reisman 1998, 123-133): si una persona tuviera que ser

simultáneamente neurocirujano, director de orquesta, arquitecto y controlador aéreo no podría alcanzar más que un nivel de maestría muy

superficial en cada una de esas materias; pero si focaliza sus esfuerzos y sus habilidades en una de ellas, podrá llegar a desplazar las fronteras del saber en ese campo, generando nuevos medios de producción especializados y nuevo conocimiento productivo (progreso técnico) que

permitirán aumentar sectorialmente la productividad. Es decir, en última instancia la división social del trabajo es una división social del conocimiento: cada persona adquiere cotas de conocimiento crecientes

sobre un área de actividad gracias a que invierte focalizadamente sus recursos en incrementar su conocimiento sobre la misma.

• **Competencia libre y descentralizada**: Marx tildaba de «anarquía productiva» a la competencia descentralizada entre productores a la hora de fabricar y comercializar mercancías sin que existiera un plan centralizado que los coordinara: «Todo el quid de la sociedad burguesa consiste precisamente en que en ella no existe *a priori* ninguna regulación consciente, social, de la producción» (Marx [1868a] 1988, 69). El hecho de que no hubiese un plan centralizado al que se sometieran todos los productores era equivalente, desde su óptica, a que los productores actuaran dentro del mercado de manera anárquica. Pero

esa competencia descentralizada entre productores —que no es

anárquica, puesto que los productores se coordinan *ex ante* y *ex post* a través del mercado, aunque no lo hagan con deliberación centralizada —

promueve nuevamente la acumulación de capital y el progreso técnico.

Por varias razones. Primero, si hay algunos productores que se niegan a acumular medios de producción o a innovar (porque prefieren consumir

todo el excedente productivo o no quieren exponerse a riesgos a la hora de experimentar en su propiedad), otros productores de la competencia

tenderán a hacerlo y a desplazar del mercado a aquellos otros más pasivos: precisamente por eso, ninguno de ellos puede dormirse completamente en los laureles de la gloria alcanzada en el pasado.

Segundo, la experimentación especializada sólo puede tener realmente

lugar dentro de un marco de competencia descentralizada entre productores donde cada uno cuenta con autonomía para ensayos de prueba y error: si todos los productores se sometieran a un mismo plan centralizado, ese plan centralizado limitaría los términos en los que pueden experimentar o no experimentar, sin que quienes han diseñado

ese plan centralizado posean tanta información *especializada* sobre el uso potencial de los medios de producción como aquellos a quienes se

les superimpone ese plan central y que son quienes experimentan contextualmente con ellos. Por definición, las personas que elaboraran o validaran el plan centralizado no podrían estar especializadas en todos los campos del saber y en todas las áreas de una economía productiva,

de modo que el plan central regentaría sectores económicos enteros haciendo uso de un conocimiento parcial (no especializado) sobre los mismos. Para que quienes experimentan productivamente sean

verdaderos especialistas capaces de desplegar irrestrictamente su conocimiento sobre sus medios de producción específicos, es

imprescindible que exista iniciativa empresarial de carácter

«anárquico» (libertad de entrada en el mercado): es decir, que sea posible emprender yendo en contra del *statu quo* productivo y sin necesitar el permiso de aquel que ha planificado ese *statu quo* económico. Si un individuo se cree capaz de aumentar la productividad

más de lo que dicta el plan central dándoles a los medios de producción un uso distinto al que impone el plan central, debería contar con libertad de iniciativa para tratar de hacerlo, esto es, debería poder desvincularse del plan central e ir a la contra del mismo. Y tercero, la experimentación descentralizada permite que florezcan múltiples

proyectos diversos de los que el resto de los productores pueden aprender: los modelos de negocio exitosos tenderán a ser emulados — o

tenderán a emularse aquellos elementos que se consideren centrales en

su éxito— y los modelos de negocio fallidos tenderán a ser evitados —

o tenderán a evitarse aquellos elementos que se consideren centrales en su fracaso— (Alchian 1950).

• **Dinero**: Cuando Marx pronostica que dentro de una sociedad comunista habrá desparecido el dinero se refiere a dos cuestiones. Por un lado, a que la producción de valores de uso no se subordinará al fetiche del dinero: es decir, que los hombres dejarán de decidir descentralizadamente qué producir con el objetivo de obtener a cambio

el máximo valor posible (el dinero es la encarnación del valor) y, en cambio, las decisiones sociales de producción se planificarán

centralizadamente para satisfacer las necesidades sociales teniendo en cuenta las capacidades individuales de cada cual. Por otro, a que la distribución de valores de uso no se efectuará descentralizadamente a través del mercado (mercancías que se venden contra dinero) sino que

se repartirán centralizadamente en función de las necesidades

individuales. Sin embargo, ambas funciones del dinero son importantes

a la hora de promover eficientemente la acumulación de medios de producción y el progreso técnico. En primer lugar, el dinero, como unidad de cuenta en la que estandarizar la utilidad esperada de los distintos bienes, posibilita el cálculo económico, es decir, posibilita estimar qué mercancías resultan relativamente más útiles para otros productores en cada momento: esto es importante no sólo para evaluar

qué bienes de consumo han de ser producidos prioritariamente, sino sobre todo para estimar cuál es la combinación de factores productivos relativamente menos costosa —más eficiente— para producir esos

bienes de consumo (recordemos que los costes son los *precios* de los factores productivos y que esos costes monetarios son aproximaciones a su *coste de oportunidad*). Este principio también es aplicable para la inversión en medios de producción y para el progreso técnico: el dinero ayuda a averiguar en cada momento cuáles son los medios de

producción o las líneas de investigación que deben ser prioritariamente impulsadas así como cuál es la mejor combinación de factores de producción con la que optimizar semejante inversión. No sólo eso, en la medida en que exista ánimo de lucro por esas unidades abstractas de valor, el dinero como unidad de cuenta también incentivará a que cada

persona oriente su actividad justamente hacia la creación de esos medios de producción o hacia esas innovaciones que resultan

relativamente más importantes en cada momento histórico (sin ánimo de lucro, cada persona se dedicaría a aquellas actividades que les resultaran *a ella* más placenteras, al margen de cuál sea la utilidad de esas actividades para el resto de la humanidad). En segundo lugar, el dinero, como depósito de valor, permite que una persona se niegue a invertir en la creación de medios de producción o en la promoción de

determinadas innovaciones cuando tema que se tratará de inversiones fallidas o, en todo caso, cuando considere que los beneficios esperados

por esas inversiones no compensan su riesgo de fracaso: los agentes económicos que duden sobre el potencial de determinadas inversiones

en medios de producción o en I + D pueden simplemente atesorar su dinero hasta que encuentren formas de hacerlo que juzgan eficientes (en términos de rentabilidad-riesgo). Y en tercer lugar, el dinero —o sus signos representativos— es un medio de intercambio

imprescindible para acceder socialmente a los valores de uso (mercantilizados) que cada cual demanda. Por ello, el dinero impone una estricta restricción presupuestaria: el gasto máximo de una persona está limitado por el dinero (o signos representativos) a los que puede acceder, ya sea vendiendo mercancías en el mercado o pidiéndoselo prestado a otras personas. Y de ahí, por tanto, que aquellas inversiones que no generen recurrentemente ingresos monetarios suficientes como para cubrir sus gastos monetarios terminan siendo liquidadas. El dinero, pues,

garantiza que las inversiones en medios de producción y en I + D que esté promoviendo cualquier individuo reciban una realimentación

(positiva o negativa) continuada del resto de la sociedad, según esas inversiones sean o no validadas a través de los flujos monetarios que recibe del resto del mercado (flujos monetarios que pueden ser de tipo operativo, es decir, por los servicios útiles que esas inversiones *ya están proporcionando*, o flujos monetarios de tipo financiero, es decir, por los servicios útiles que esas inversiones *se espera que proporcionen en el futuro*): si nadie más cree en su presente o en su futuro, esa inversión termina siendo abandonada porque su impulsor dejará de poder seguir

gastando en ella (dejará de poder seguir invirtiendo).

En suma, inversión y experimentación descentralizada, especializada, competitiva y sometida a una realimentación continuada del resto de la sociedad. Así es como el capitalismo promueve la acumulación de nuevos medios de producción y el progreso técnico. ¿En qué medida la ausencia de las instituciones anteriores obstaculiza estos dos procesos —acumulación de medios de producción e innovación tecnológica— que son los que, en última instancia, permitirían acabar con la escasez de los bienes reproducibles?

Comencemos analizando la acumulación de medios de producción.

Tanto en el capitalismo como en el comunismo, es necesario ahorrar y transformar ese ahorro en inversión para acumular medios de producción: ahorrar implica renunciar al disfrute de bienes de consumo presentes e invertir supone dirigir recursos a una producción futura e incierta de medios

de producción (en lugar de bienes de consumo). Por ejemplo, si estamos en una economía con pleno empleo de los recursos y el PIB es igual a 100

onzas, sólo podremos incrementar la producción de medios de producción de 30 a 40 onzas si reducimos la producción de bienes de consumo desde 70 a 60 onzas. Y, obviamente, si cae la producción de bienes de consumo también deberá reducirse el gasto en consumo (si hemos producido 60 onzas en bienes de consumo, no podemos consumir bienes de consumo por encima de 60 onzas). ¿Cómo se articula en ambos sistemas este ahorro e inversión en medios de producción?

Dentro del capitalismo, las decisiones de ahorro y las decisiones de inversión se toman de manera descentralizada: cada individuo, dentro de su propiedad privada y en función de su preferencia temporal y de su aversión al riesgo, decide destinar una parte de sus ingresos monetarios (restringiendo por tanto el consumo) a adquirir activos reales o activos financieros con un determinado perfil temporal y de riesgo. Si un agente ahorra pero no quiere invertir por sí mismo en crear medios de producción (adquisición de activos reales), puede invertir su ahorro en proporcionarle financiación a otro agente, normalmente una empresa (adquisición de activos financieros), que sí desee invertir ese ahorro en crear medios de producción. De hecho, gracias a la división social del trabajo y, por tanto, del conocimiento, las compañías invierten allí donde posean un conocimiento más especializado, reduciendo así el margen de error y de despilfarro. A su vez, la competencia entre compañías posibilita que si alguna de ellas no invierte y no se capitaliza para generar nuevo valor, otras lo harán y desplazarán a esas otras que no lo hagan. Igualmente, aquellas empresas que fracasen sirven como ejemplo de planes de negocio fallidos para el resto. Cada ahorrador, pues, dispone de un amplio menú de opciones en las que invertir sus ahorros y poseerá el incentivo a hacerlo en forma de rentabilidad sobre el capital invertido (la tasa de ganancia que, para el marxismo, procede erróneamente de la explotación del trabajador): si esa rentabilidad esperada supera su desutilidad de retrasar temporalmente el consumo y de someterlo a incertidumbre, entonces se ahorrará y se invertirá; en caso contrario, o no se ahorrará porque será preferible consumir (incluyendo consumir ocio, es decir, no producir bienes y disfrutar de tiempo libre) o se ahorrará pero no se invertirá en medios de producción (se atesorará el dinero en forma de liquidez hasta que aparezca un proyecto de inversión que cada ahorrador juzgue compatible con sus preferencias sobre el tiempo y sobre el riesgo).

Dentro del comunismo, en cambio, las decisiones de ahorro y las decisiones de inversión se toman de manera centralizada y, por tanto, de manera no especializada y no competitiva: el colectivo de ciudadanos (o sus representantes) escoge qué porción de los ingresos

de todos los trabajadores debe ser ahorrada y en qué medios de producción ha de ser invertida. Ahorro e inversión siguen yendo de la mano pero, en lugar de ser determinados por cada individuo dentro de su propiedad y en función de sus preferencias temporales y de riesgo, son determinados por el conjunto de ciudadanos sobre su propiedad colectiva y de acuerdo con las preferencias temporales y de riesgo de la mayoría (orillando las preferencias de las minorías): no son las preferencias de cada individuo las que determinan el ahorro y la inversión de cada individuo, sino que es la agregación de las preferencias de todos los individuos la que determina el ahorro y la inversión de cada individuo.

Así las cosas, ¿cuál de los dos sistemas promueve un mayor volumen

de ahorro y de inversión productiva en agregado?

Con respecto al ahorro agregado, el comunismo podría tener una clara

ventaja frente al capitalismo: si la comuna forzara un nivel de ahorro colectivo superior al que se decidiría descentralizadamente por cada uno de sus miembros, entonces el comunismo podría amasar un mayor volumen de

ahorro agregado y, por tanto, también una mayor inversión agregada que el capitalismo. Por ejemplo, Cockshott y Cottrell (1993, 95) explican que, en una economía socialista de planificación central, «la tasa mínima de acumulación de medios de producción [ahorro] sería decidida

democráticamente». Ahora bien, esta conclusión debe matizarse en tres extremos. Primero, la comuna también podría decidir un *menor* volumen de ahorro agregado que el que prevalecería bajo el capitalismo: si la colectividad desea maximizar su disponibilidad de bienes de consumo en el presente, entonces minimizará el volumen de ahorro agregado. A este respecto, démonos cuenta de que el capitalismo permite segmentar individualizadamente el volumen y el plazo del ahorro: si una persona es paciente y dos personas son impacientes, entonces la persona paciente ahorrará por su cuenta y las personas impacientes no. En cambio, si las tres personas tienen que escoger cuánto ahorrar colectivamente, dos de ellas votarán por minimizar el ahorro presente para maximizar el consumo presente y se impondrán frente a la tercera persona que prefería ahorrar; como el ahorro es comunal (en lugar de segmentado por individuos), las

minorías muy pacientes no pueden ahorrar tanto como

alternativamente lo harían: su menor consumo presente (mayor ahorro personal) simplemente se traduciría en un expansión de la capacidad de consumo colectivo presente del resto de la población. Segundo, si el comunismo decide explotar su potencial ventaja frente al capitalismo en materia de ahorro —imponer niveles de ahorro agregado superiores a los que se darían bajo el capitalismo

— probablemente termine dilapidando buena parte de ese ahorro agregado extraordinario: si la decisión colectiva de cuánto ahorrar para invertir (por ejemplo, «debemos ahorrar para invertir como mínimo el 30 % del PIB cada año») se toma de manera previa e independiente a la selección de proyectos productivos en los que invertir, ese enorme volumen de ahorro agregado terminará canalizándose hacia inversiones de bajo rendimiento (o de rendimiento negativo) dado que los planificadores deberán darle *alguna salida* a todo ese extraordinario volumen de ahorro agregado. Dicho de otro modo, la ventaja de forzar altos niveles de ahorro agregado sólo es una ventaja cuando los proyectos conocidos en los que invertir productivamente superan en mucho los recursos ahorrados para invertir en ellos: pero conforme una economía va acercándose a la frontera tecnológica y los *nuevos y buenos* proyectos de inversión empiezan a escasear, seguir imponiendo por defecto altas tasas de ahorro agregado no llevará a que aparezcan nuevos proyectos productivos, sino sólo a que parte de ese extraordinario ahorro agregado se dilapide en inversiones que no superan el filtro de rentabilidad-riesgo. En el capitalismo, en cambio, ahorro e inversión van de la mano: cada individuo ahorra en función de la liquidez que desea poseer o de la rentabilidad que cree que puede lograr con su capital. Si no se conocen inversiones suficientemente rentables, o no se ahorra o ese ahorro se aparca en liquidez hasta que aparezcan tales inversiones. Por consiguiente, el *riesgo* de que se ahorre demasiado y de que ese ahorro se dilapide en inversiones no rentables es menor. Paradójicamente, Cockshott y Cottrell (1993, 95) reconocen que un sistema de planificación socialista tendería por defecto a invertir la totalidad del ahorro disponible, probablemente presuponiendo (sin prueba alguna para ello) que los planificadores socialistas siempre conocerán proyectos de inversión suficientemente provechosos en los que invertir: «En una economía capitalista, existe el peligro cierto de que los recursos liberados [mediante el ahorro] permanezcan ociosos […]. En cambio, en una economía socialista, no hay razón para que los recursos liberados mediante el ahorro no se

dediquen a fabricar medios de producción, elevando así la productividad del trabajo en el futuro». Y tercero, cualquier imposición colectiva de niveles de ahorro individuales distintos

(superiores o inferiores) a aquellos que escogería cada individuo por separado sería un nivel de ahorro contrario a las preferencias de esos individuos, es decir, sería subóptimo para ellos (no maximizaría su bienestar).

Con respecto a la inversión agregada, el comunismo podría tener una clara ventaja frente al capitalismo: si la comuna dirigiera la inversión agregada hacia el equivalente a bienes de capital fijo (proyectos a más largo plazo y con mayor inclinación hacia el riesgo) de los que serían escogidos descentralizadamente por cada uno de sus miembros, entonces el comunismo podría incrementar la productividad en mayor medida que el capitalismo. Y

es que, en el capitalismo, parte del ahorro agregado puede canalizarse hacia bienes de capital circulante que no tienen por qué generar ningún tipo de efecto relevante sobre la productividad del trabajo (los proyectos de inversión que potencialmente más pueden aumentar la productividad son aquellos más intensivos en tiempo y en riesgo). Ahora bien, esta conclusión debe matizarse en tres extremos. Primero, la comuna también podría decidir invertir en más bienes de capital circulante que aquellos en los que se invertiría bajo el capitalismo: si la comuna desea minimizar el riesgo al que se expone colectivamente, entonces escogerá proyectos menos arriesgados y a más corto plazo que en el capitalismo. Por ejemplo, Cockshott y Cottrell (1993, 63-64) reconocen que un sistema de planificación socialista «donde el reparto presupuestario nacional en defensa, educación o I + D se sometería a votación popular anual, no garantizaría que la sociedad escogiera gastar una cuantía elevada en I + D. Los ciudadanos podrían preferir no priorizar la I + D

con los consecuentes efectos [negativos] para la economía, pero esto sería el resultado de una decisión deliberada tomada libremente [por los ciudadanos]». A este respecto, démonos cuenta de que el capitalismo permite segmentar individualizadamente los plazos y los riesgos de las inversiones: si una persona es muy tolerante con el riesgo y dos personas son muy adversas al riesgo, entonces la persona tolerante con el riesgo invierte por su cuenta en proyectos arriesgados y las personas adversas al riesgo no.

En cambio, si las tres personas tienen que escoger en común un mismo proyecto de inversión colectiva, dos de ellas votarán por un proyecto con poco riesgo y se impondrán frente a la tercera persona que prefiera un proyecto de mayor riesgo: como el riesgo es compartido (en lugar de

segmentado), las minorías muy propensas al riesgo no pueden maximizar sus inversiones arriesgadas o a largo plazo. De nada serviría, por cierto, que se permitiera que los individuos más pacientes o tolerantes con el riesgo impulsen por su cuenta inversiones con un perfil más duradero o arriesgado (o que asumieran parte de la duración o del riesgo de las inversiones colectivas): eso sólo funcionaría si, además, se les permitiera retener el fruto de esas inversiones más duraderas o arriesgadas (puesto que nadie va a querer asumir esperas o riesgos extraordinarios a cambio de *nada*), algo que sería incompatible con la propia organización comunista donde no puede existir propiedad privada sobre los medios de producción. Segundo, el capitalismo, gracias a la división especializada y competitiva del conocimiento auxiliada por la herramienta del cálculo económico y sometida a una continua realimentación del resto de los participantes en el mercado, selecciona los medios de producción específicos (así como las

combinaciones de éstos) en los que debe invertirse el ahorro de un modo más eficiente: por ello, aun cuando el volumen total de inversión fuera menor en el capitalismo que en el comunismo, podría llegar a ocurrir que fuera más productivo por la superior selección de los proyectos de inversión (de hecho así sucedió históricamente [Kornai 1992, 168]). Y tercero, cualquier imposición colectiva de plazos o niveles de riesgo distintos (superiores o inferiores) a aquellos que escogería cada individuo por separado sería un perfil de inversión contrario a las preferencias de esos individuos, es decir, sería subóptimo para ellos (no maximizaría su bienestar).

Por consiguiente, el comunismo no tiene una ventaja clara sobre el capitalismo a la hora de impulsar la acumulación de medios de producción: al no permitir una segmentación individual del ahorro y de la inversión (al socializar las decisiones de ahorro y de inversión agregada), los individuos más pacientes o más propensos al riesgo podrían verse forzados a ahorrar menos y a invertir en proyectos más a corto plazo y menos arriesgados que lo que escogerían bajo el capitalismo. A su vez, al no poder sacar partido de la división competitiva y especializada del conocimiento auxiliada por el cálculo económico y la realimentación del resto del mercado, los proyectos de inversión tienden a ser más escasos y menos eficientes que en el capitalismo, de modo que si se impone un mayor nivel de ahorro agregado, éste terminará dilapidándose. Y, por último, incluso cuando el comunismo sí tenga una ventaja frente al capitalismo —capacidad para forzar altos niveles

de ahorro en un contexto de amplia disponibilidad de proyectos

productivos de inversión— esa ventaja se dará a costa de imponerles a muchas personas decisiones subóptimas respecto a sus preferencias sobre el tiempo y sobre el riesgo (se les obliga a consumir menos de lo que querrían consumir o a asumir más riesgos de los que querrían asumir).

Analicemos ahora el progreso técnico: en un sentido amplio, el progreso técnico se logra a través de la generación de nuevo conocimiento, lo cual puede lograrse o creando nuevas ideas o recombinando las ideas ya existentes de nuevas maneras. Esta generación de nuevo conocimiento puede darse en el plano más elevado y abstracto (invenciones) o descender al plano más mundano y aplicado (innovaciones): para mejorar la productividad, no basta con generar nuevo conocimiento científico sino que también se necesita nuevo conocimiento empresarial que aplique el conocimiento científico en la producción masiva de bienes más útiles o menos costosos (no basta con inventar sino que también hay que innovar). Así pues, el modo de producción que promueva y permita una mayor y más flexible

experimentación a la hora de crear nuevas ideas o de recombinar las existentes será el modo de producción que a largo plazo promueva un mayor progreso técnico. Y, en ese sentido, el capitalismo permite que la experimentación adopte un perfil descentralizado (gracias a la propiedad privada de los medios de producción), especializado (gracias a la división social del conocimiento), plural (gracias a la competencia libre y descentralizada), fuertemente incentivado a generar nuevo conocimiento (gracias al ánimo de lucro recompensado monetariamente) y sometido a la realimentación del resto del mercado (gracias a la restricción presupuestaria fuerte): unas características opuestas a las del comunismo y que serán claves para potenciar el progreso técnico en el capitalismo.

Podemos resumir en la Tabla 7.1 (adaptada a partir de Kornai [2013, 15-21]) las características del marco experimentador bajo el que se desarrolla el progreso técnico dentro de ambos sistemas económicos:

Tabla 7.1

CAPITALISMO

COMUNISMO

Iniciativa

Descentralizada

Centralizada

Perfil

Especializado y tolerante con el riesgo No especializado y adverso al riesgo **experimentador**

Competencia

Plural e intensa

Inexistente

Recompensa

Potencialmente enorme

Baja

Financiación

Segmentada y variada

Socializada y única

En el capitalismo, la iniciativa para crear nuevas ideas puede proceder de cualquier individuo o agrupación de individuos: cada cual puede experimentar libremente dentro de su propiedad privada y existen poderosos incentivos a hacerlo, dado que una porción de *toda* la

riqueza que se genere con una determinada innovación acaba siendo apropiada por los propios innovadores (muchas críticas al capitalismo, de hecho, se fundamentan en que la recompensa que reciben algunos empresarios innovadores,

convirtiéndose en milmillonarios, resulta *demasiado* grande e inequitativa). 50 Precisamente porque nadie tiene prohibido intentar crear aquellas nuevas ideas que considere oportuno (no se necesita permiso de ninguna autoridad central) y precisamente porque la recompensa por crear nuevas ideas puede llegar a ser enormemente cuantiosa, muchas personas (o grupos de personas) pueden terminar compitiendo simultáneamente por promover una misma invención o una misma innovación dentro de un determinado campo del conocimiento: eso será especialmente cierto entre aquellos individuos que estén más especializados en ese campo del conocimiento y muestren además una mayor propensión o tolerancia hacia el riesgo, esto es, entre aquellos expertos que disfruten exponiéndose al reto y al riesgo de inventar e innovar y que, en consecuencia, canalicen su talento o sus recursos financieros hacia aquellas áreas en las que consideren que son capaces de impulsar un progreso técnico más relevante. Y aunque podría parecer un despilfarro que diversas personas (o grupos de personas) compitan separadamente por promover una misma innovación, la plural e intensa competencia en el proceso innovador contribuye a acelerar la aparición de las innovaciones cruciales (las que tienen mayor potencial de generar un mayor valor social para terceros), evitando así que la pasividad innovadora de algunos individuos frene en seco la innovación dentro de determinados sectores. Por último, el hecho de que las invenciones e innovaciones deban estar sometidas a la realimentación del mercado contribuye a cerrarles el grifo de la financiación cuando no muestran

resultados y ningún grupo de personas suficientemente amplio sigue creyendo en su viabilidad futura: de ese modo se evita el despilfarro de esfuerzos inventores e innovadores en ensoñaciones sin perspectivas de futuro.

En el comunismo, en cambio, la iniciativa para crear nuevas ideas procede centralizadamente de la comuna: la colectividad de ciudadanos vota directamente en asamblea (o indirectamente a través de sus representantes) cómo va a organizarse el conjunto de la producción comunal y, por tanto, es la comuna colectivamente la que decide no sólo qué porcentaje del PIB se ahorra e invierte, sino también qué porcentaje del PIB se destina específicamente a la inversión en generación de nuevo conocimiento y dentro de qué sectores se hace. *A contrario sensu*, no es cada individuo (o cada

asociación de individuos) quien promueve invenciones o innovaciones: aun cuando una persona se considere capaz de crear nuevas ideas valiosas, si no convence de ello a la mayoría de los miembros de la comuna (o a sus representantes), ese individuo no tendrá autorización para innovar porque no se le asignarán recursos para ello (aun cuando una minoría amplia de individuos sí confíe en su proyecto innovador). A este respecto, los motivos por los que la mayoría de la sociedad podría optar por vetar la iniciativa innovadora de un creador de conocimiento pueden ser variadas: desde que consideren (acertada o erróneamente) que su proyecto innovador no es viable hasta que juzguen socialmente indeseable su proyecto innovador (por ejemplo, nuevo conocimiento que atente contra los prejuicios morales de la mayoría). En consecuencia, aquellas invenciones o innovaciones que se opongan al paradigma predominante dentro de una comunidad tenderán a verse frenadas dentro del comunismo, pues es la mayoría asamblearia de la sociedad (o la minoría de burócratas encargados de la planificación) quien cuenta con el monopolio del suministro de financiación y es la mayoría (con sus ideas preconcebidas, con su formación no especializada y con sus sesgos cognitivos) quien determina cómo se distribuyen los recursos: los «Galileo»

y otros «genios heréticos» de cada época tienen más complicado obtener recursos para ejecutar sus proyectos dentro del socialismo porque apuestan por ideas que desafían los consensos mayoritarios (ideas que incluso pueden ser aborrecidas o consideradas locuras por esos consensos mayoritarios).

Precisamente por ello, existen pocos incentivos individuales dentro del comunismo para desarrollar y tratar de impulsar esas ideas no conformistas con el *statu quo*: no sólo porque las ideas que la mayoría de ciudadanos

consideren intolerables o absurdas tenderán a ser bloqueadas sistemáticamente, sino porque, aun cuando esos proyectos terminaran saliendo adelante tras ingentes esfuerzos personales por persuadir a las mayorías, sus promotores no podrían apropiarse de los beneficios derivados de sus invenciones e innovaciones, puesto que éstos se socializarían entre todos los miembros de la comuna. Incluso las recompensas no monetarias a través del estatus se ven mucho más limitadas, dado que, como ya dijimos, las sociedades colectivistas tienden a reprimir las diferencias por estatus (salvo el político) y por ello desincentivan la innovación (Gorodnichenko y Roland 2017). Así pues, la oferta de nuevo conocimiento se adapta a la demanda monopolística de viejo conocimiento: en lugar de diversos creadores

de conocimiento compitiendo por crear nuevas ideas desde distintas, e incluso opuestas, perspectivas, sólo hay un agente (la comuna) que impone su monolítico prisma innovador sobre todos los demás. Acaso por ello, prácticamente todas las innovaciones relevantes que han mejorado la calidad de vida de los ciudadanos a lo largo del siglo XX se originaran y generalizaran en países capitalistas, no socialistas (Kornai 2013, 5-10).

En definitiva, el problema fundamental al que se enfrenta la creación de nuevas ideas en el comunismo frente al capitalismo es la imposibilidad de que las ideas minoritarias prosperen en contra de las ideas (o prejuicios) mayoritarias, lo que fosiliza el progreso técnico dentro de los cauces predeterminados por las mayorías sociales (o por sus representantes).

Expresado de otra forma, en el comunismo no existe una realimentación externa y distinta a la propia mayoría que permita falsar el juicio de esa mayoría (o de sus representantes), porque ésta siempre tiene la última voz incluso para juzgarse a sí misma. Es un sistema donde el propio estudiante ha de evaluarse a sí mismo sin poder someterse a la crítica de sus pares (porque *no hay* pares): es decir, es un sistema donde el progreso técnico se ve frenado por la imposibilidad de falsar externamente las hipótesis sobre las que se sustenta ese progreso técnico.

Así pues, el comunismo no sólo será incapaz de acabar con la escasez

de bienes no reproducibles, sino que será menos propenso a poner fin a la escasez de los bienes reproducibles desde el lado de la oferta: en la medida en que, en ausencia de propiedad privada sobre los medios de producción, de división social del trabajo, de libre competencia y de dinero, se ralentice la cantidad o la calidad de la acumulación de capital y del progreso técnico, la productividad del trabajo crecerá con mayor lentitud en la fase inicial del

comunismo que en el capitalismo. Por consiguiente, si es posible acabar con la escasez material bajo el comunismo merced a aumentos de la oferta de bienes, también lo sería, y con más motivo y más celeridad, bajo el capitalismo: es decir, que en lugar de pasar del capitalismo a la primera fase del comunismo (planificación central a través del Estado para aumentar la productividad), en todo caso habría que seguir dentro del capitalismo hasta que, habiendo acabado con la escasez, pueda darse el salto a la fase superior del comunismo (o acaso a un sistema poscapitalista no basado en la propiedad comunal sino igualmente en la propiedad privada).

7.4.2. El supuesto fin de los antagonismos económicos bajo el comunismo
Supongamos ahora que hemos llegado a la fase superior del comunismo, a saber, a un mundo posescasez donde supuestamente los antagonismos económicos deben desaparecer de raíz: en un mundo donde todos sean copropietarios del conjunto de medios de producción y donde ya no exista escasez de bienes materiales, no habrá conflictos ni sobre los términos de la producción (cada cual podrá producir «según sus capacidades») ni sobre los términos de la distribución (cada cual podrá recibir «según sus necesidades»): al igual que las personas no se pelean por la comida en un buffet libre bien suplido (Trostky [1937] 1972, 45-46), tampoco se pelearán por los bienes superabundantes dentro del comunismo. Las clases sociales desaparecerán (al ser todos propietarios de los medios de producción); la explotación acabará (nadie sentirá la necesidad, el impulso o la presión social para parasitar a nadie); el fetichismo de la mercancía se esfumará (las relaciones sociales de producción entre individuos serán inmediatamente sociales y no mediadas por ninguna mercancía); y la alienación se extinguirá (el ser humano controlará su propio destino en lugar de ser controlado por fuerzas sociales externas a él mismo y, por tanto, podrá expresarse socialmente tal como materialmente es, en lugar de verse aplastado por las exigencias de la organización social). Sin embargo, todas estas promesas son, en realidad, un espejismo incluso con respecto a los bienes reproducibles (que es la única escasez que podría llegar a desaparecer dentro del comunismo, como ya hemos expuesto).

En primer lugar, incluso en un mundo posescasez, los conflictos económicos podrán subsistir tanto respecto a los bienes no reproducibles como con respecto a los bienes reproducibles:

• **Bienes no reproducibles:** En el apartado anterior ya hemos explicado que, por definición, no es posible erradicar la escasez de bienes no reproducibles desde el lado de la oferta, de modo que si la demanda potencial de bienes no reproducibles supera su limitada oferta entonces habrá conflictos por su distribución. Recordemos, al respecto, que entre los bienes no reproducibles también cabe incluir los servicios personalísimos, esto es, las acciones que sólo puede desempeñar una persona (o un grupo reducido de personas) en favor de otra. Así, si todos los individuos quieren disponer de mucho más oro y no hay suficiente oro en el mundo, ahí habrá un conflicto; si más de un individuo quiere disponer de una misma parcela de tierra, ahí habrá un conflicto; si miles de individuos desean utilizar los servicios de un mismo médico de extraordinaria calidad, ahí habrá un conflicto. Y, sobre todo, cuando todos los individuos (o muchos de ellos) quieran influir sobre el rumbo de la comunidad política, ahí habrá un conflicto

(el poder político puede interpretarse como un bien posicional: cuanto más poder político tenga una persona, menos poder político tiene otra).

• **Bienes reproducibles:** Los conflictos por bienes reproducibles cuya oferta supere su demanda pueden emerger por dos razones. Por un lado,

porque se produzca un aumento de la demanda que desborde la oferta

existente y, en consecuencia, vuelva a emerger la escasez. Por otro, porque los conflictos no sólo se dan sobre aquello que se desea producir, sino también sobre aquello que se desea que no se produzca:

si unos individuos desean producir libros eróticos y otros individuos no quieren que se produzcan (para nadie) libros eróticos, ahí habrá un conflicto (Sen 1970); si unos individuos quieren disponer de altavoces mediáticos desde los que difundir ideas anticomunistas y otros individuos no quieren que se divulguen ideas anticomunistas, ahí habrá un conflicto; si dos individuos desean practicar boxeo y otros individuos desean que no se practique boxeo, ahí habrá un conflicto; si una mujer desea acudir a una clínica abortista y otros individuos se oponen rotundamente a que haya clínicas abortistas, ahí habrá un conflicto, etc. El propio Marx, cuando critica la idea burguesa de que la agregación descentralizada de intereses individuales nos conduce al interés general, nos proporciona la clave de cómo podrían terminar emergiendo conflictos entre individuos dentro de una sociedad

comunista, incluso si la escasez material de bienes reproducibles

hubiese desaparecido: «La cuestión no es que, al perseguir sus intereses personales, todo el mundo alcance la totalidad de esos intereses personales y por tanto se logre el interés general. Esta afirmación abstracta también podría llevarnos a la conclusión de que todo el mundo tratará de impedir la consecución de los intereses del resto y de que, en lugar de una afirmación general, tendremos una negación general que resultará en una guerra de todos contra todos (Marx [1857-1858] 1986, 93).

Si el conflicto económico subsiste acerca de qué producir (o de qué no producir) o acerca de cómo producir (o de cómo no producir) o acerca de para quién producir (o de para quién no producir) o acerca de dónde producir (o de dónde no producir) o acerca de cuándo producir (o de cuándo no producir), entonces será necesario *gobernar* la propiedad comunal: es decir, será necesario que los intereses de unos

individuos prevalezcan sobre los intereses de otros individuos.

Y así, en segundo lugar, reaparecerán dentro del comunismo, aunque con un nuevo rostro, todas las expresiones sociales de los antagonismos económicos (las clases sociales, el fetichismo, la explotación y, en suma, la alienación) que el comunismo prometía eliminar:

• **Clases sociales:** Para el marxismo, dos individuos pertenecen a la misma clase social si mantienen una misma relación estructural con los medios de producción. Siendo así, en el comunismo no debería haber clases sociales porque todos los individuos son copropietarios de los medios de producción y, por tanto, todos ellos mantienen una misma relación estructural con ellos. Sin embargo, que todos los individuos sean formalmente copropietarios de los medios de producción no equivale a que todos ejerzan el mismo control efectivo sobre ellos. En toda organización —y el comunismo es una organización sobre los medios de producción—, quien tiende a detentar el poder es una minoría y esa minoría, en consecuencia, ejerce un control material sobre los medios de producción que es cualitativamente distinto al control material que ejerce el resto de la sociedad. La llamada «ley de hierro de las oligarquías» (Michels [1911] 1915, 377-392) tiende a aparecer en las organizaciones porque la toma de decisiones es una tarea especializada que, en consecuencia, suele ser desarrollada por especialistas. Así pues, esos especialistas se encargan de identificar las

diversas decisiones que se pueden tomar sobre unos determinados medios de producción, recopilar la información acerca de cada una de

esas opciones, evaluar la relevancia y la calidad de esa información recopilada, sondear el divergente apoyo social que puede concitar cada una de las decisiones posibles, tomar la decisión óptima integrando todo el conocimiento anterior, ejecutar la decisión y analizar los efectos de la decisión tomada por si resulta recomendable modificarla en el futuro. Se trata, pues, de un proceso muy complicado (cuando pretende

ejercerse sobre *todos* los medios de producción de una economía compleja) que, para poder desarrollarlo adecuadamente, consume

mucho tiempo y esfuerzo personal: y, precisamente por ello, suele ser

objeto de delegación, formal o material, en sujetos especializados en desarrollar esas actividades. La delegación, como decimos, puede ser

formal y material o sólo material: el primer caso ocurre cuando la delegación se otorga expresamente a un cuerpo de burócratas dedicados

a administrar los recursos colectivos como representantes del resto de la sociedad; el segundo caso ocurre cuando, pese a no existir una delegación formal, los miles o millones de electores dentro de una asamblea ciudadana votan en función de la información y de la valoración que les es trasladada por «líderes de opinión» a los que toman como referentes para conformar sus propios puntos de vista (por

ejemplo, si alguien ha de votar sobre dónde construir o no construir un puente o sobre qué vacunas tratar de desarrollar o de no desarrollar, deberá «fiarse» de algún ingeniero o científico al que tenga como

«referente» por la calidad y profesionalidad de sus opiniones, cuando no, *también*, por su afinidad ideológica). En este sentido, Cockshott y Cottrell (1993, 165), al exponer su modelo de nuevo socialismo, reconocen que «sólo una *minoría* de las decisiones que ha de tomar un país pueden someterse al voto de todo el pueblo» [énfasis añadido], por lo que proponen un sistema para escoger por sorteo, de entre los ciudadanos, a una pluralidad de «cuerpos de oficiales o jurados» que serían los encargados de supervisar el funcionamiento de las

instituciones estatales. Por ejemplo, en materia de planificación económica, «diversos equipos de economistas profesionales elaborarían

planes que presentarían ante el jurado de planificación, el cual escogería entre ellos». Las personas especializadas en la toma de decisiones dentro de una organización (ya sean los burócratas o los

jurados cuando la delegación de la administración de los recursos es formal; ya sean los líderes de opinión política cuando la delegación es meramente material) es la minoría que ejerce un control material sobre los medios de producción que es cualitativamente distinto al que puede ejercer el resto de la población. A esa minoría, por tanto, podemos denominarla clase gobernante (en la Unión Soviética, por ejemplo, la clase gobernante estaba claramente identificada en la nomenklatura) y

contraponerla a la clase gobernada (Mosca [1896] 1939, 50). Ambas clases, repetimos, son clases definidas en función del control efectivo

sobre los medios de producción (no usamos en este caso una definición

ajena al marxismo) y son clases que subsistirían necesariamente en el

comunismo. Incluso cabría argumentar, desde el materialismo histórico, por qué la aparición de una clase gobernante es inevitable en cualquier sociedad política. Tal como reconoce el padre de la expresión «ley de

hierro de las oligarquías», el sociólogo Robert Michels ([1911] 1915, 390-391): «El principio de que una clase dominante inevitablemente sucede a otra, y la ley deducida a partir de ese principio de que la oligarquía es una forma predeterminada de la vida común de los grandes agregados sociales, lejos de entrar en conflicto o de sustituir la concepción materialista de la historia, la completa y la refuerza. No existe ninguna contradicción entre la doctrina que ve la historia como una sucesión de lucha de clases y la doctrina de que esas luchas de clases inevitablemente culminan en la creación de nuevas oligarquías que se fusionan con las antiguas. La existencia de una clase política no entra en conflicto con el contenido esencial del marxismo, considerado no como un dogma económico sino como una filosofía de la historia;

puesto que, en cada caso particular, la dominación de la clase política emerge como resultado de las relaciones entre las distintas fuerzas sociales compitiendo por la supremacía, considerando, claro, tales fuerzas desde un punto de vista dinámico y no cuantitativo». Y una vez que reconocemos la persistencia de las clases sociales dentro del comunismo, también habrá que reconocer la posibilidad de que subsista

el antagonismo de clases. Los intereses de la clase gobernante no tienen por qué coincidir en su totalidad con los intereses de la clase gobernada, puesto que existe un conflicto principal-agente: el principal (clase gobernada) carece en muchos casos de la información y de la capacidad

de organización para tutelar las decisiones que toma el agente (clase

gobernante), por lo que el agente dispone de cierto espacio para adoptar decisiones que redunden en su propio beneficio aun a costa de perjudicar a (algunos de) los principales. Marx se limitaba

ingenuamente a presuponer que la clase gobernante no podría exhibir intereses opuestos a los de los trabajadores: «[Los comunistas, es decir, el Partido Comunista] no tienen intereses distintos de los del

proletariado en su conjunto» (Marx y Engels [1848] 1976, 497).51

• **Fetichismo:** Para el marxismo, el fetichismo equivale a mediar las relaciones sociales a través de un fetiche —una máscara, un disfraz— al que se le atribuyen las propiedad derivadas de esas relaciones sociales.

El fetichismo impide que los individuos tomen conciencia plena sobre

el contenido material de esas relaciones sociales y, por ello, éstos se convierten en rehenes de ese fetiche: aparentemente, los individuos sólo se vuelven seres sociales mediados por el fetiche y renegando del fetiche renegarían de la sociedad. En el capitalismo, el fetichismo que prevalece es el de la mercancía (y sus formas derivadas, del dinero y del capital), merced al cual los trabajadores creen que sólo pueden cooperar entre sí a través de la producción y el intercambio de mercancías, de modo que se cosifica en el objeto, en este caso la mercancía, aquel conjunto de relaciones sociales de producción que realmente han originado ese objeto (reificación de las relaciones productivas) y, a su vez, se convierte a las personas en meros delegados o sirvientes de las propias cosas como si éstas —y no las personas— fueran los

verdaderos agentes del proceso social (personificación de las cosas).

Evidentemente, si el comunismo elimina el mercado y la forma social

de la mercancía, por definición no habrá fetichismo de la mercancía bajo el comunismo. Pero ello no impide que exista otro tipo de fetichismo que absorba y cosifique las relaciones sociales de

producción. En el caso del comunismo nos hallaríamos ante lo que podríamos denominar «fetichismo comunal» y que queda

perfectamente sintetizado en esta frase de Marx: «Con la propiedad colectiva [de los medios de producción], desaparece la llamada voluntad del pueblo para dar paso a la auténtica voluntad de la cooperativa [de la comuna]» (Marx [1874-1875] 1989, 520). ¿Por qué

cabe decir que, bajo el comunismo, la comuna se convierte en un fetiche? De entrada, démonos cuenta de que el contenido material de la sociedad —los seres humanos y la naturaleza— se organiza bajo el

comunismo mediante la forma social de una comuna democrática. La comuna es una organización sociopolítica en la que participan los ciudadanos para codeterminar las decisiones colectivas, pero que, en

todo caso, es un ente cualitativamente distinto a esos ciudadanos (incluso cualitativamente distinto a la agrupación de esos ciudadanos): un ente que, además, no tiene nada de natural o único, puesto que las

personas podrían organizarse a través de otros sistemas sociopolíticos distintos. Sin embargo, el comunismo sí pretende equiparar a la comuna con las relaciones materiales directas que establecen los individuos entre sí, sin interposición de ninguna forma social mediadora. El propio Marx nos dice que, en el comunismo, «existencia y esencia coinciden»

(Marx [1844a] 1975, 296), esto es, que «las relaciones prácticas del día a día entre los hombres se les presentan de manera transparente» (C1,

1.4, 173): no hay diferencia entre forma y materia sino que son lo mismo. Por ello, a su juicio, el autogobierno de la comuna» equivale

«ciertamente» a que «40 millones [de alemanes: se refiere a la totalidad de la población de Alemania] sean miembros del gobierno» (Marx

[1874-1875] 1989, 519). Porque, bajo el comunismo, «la distribución de las funciones generales de gobierno tienen un carácter rutinario que no suponen dominación» (Marx [1874-1875] 1989, 519). Pero este mensaje supone fetichizar la comuna a través de una doble ficción. Por un lado, la ficción de que los individuos sólo pueden cooperar socialmente entre sí a través de la comuna: que la comuna es, por tanto, aquello que socializa naturalmente al hombre (el hombre fuera de la comuna, en consecuencia, se asocializaría). Por otro, la ficción de que, sometiéndose a la comuna, los individuos sólo están desplegando, como

comuneros, la voluntad de la comuna que es su propia voluntad: son delegados de la comuna porque la comuna son ellos mismos. La primera ficción sería equivalente a la reificación de las relaciones sociales mientras que la segunda equivaldría a la personificación de las cosas. La comuna, por consiguiente, sería el fetiche que, dentro del comunismo, mediaría, constreñiría y sometería las relaciones sociales entre individuos, generándoles la falsa conciencia de que esa mediación y ese sometimiento son naturales y no están ni siquiera constreñidos por forma social alguna. Pero eso es incorrecto. En primer lugar, es falso que los seres humanos sólo puedan entablar relaciones sociales a través de la comuna. Los seres humanos podrían cooperar entre ellos al

margen de la comuna si la organización sociopolítica fuera distinta. Por ejemplo, si todos los trabajadores se agruparan en una misma comuna

mundial —la aspiración de máximos del comunismo—, esa comuna

mundial podría fragmentarse en muy diversas comunas de menor

tamaño que cooperaran entre sí produciendo e intercambiando

mercancías (en lugar de sometiendo a todos los trabajadores a un mismo plan global). Asimismo, cada una de esas comunas

independientes podría organizarse internamente de formas muy

variadas: algunas podrían autorizar propiedad privada de los medios de producción para sus comuneros (de modo que se preservara un mercado

interno) y otras podrían no hacerlo. Por consiguiente, la comuna mundial no abole las formas sociales para, de ese modo, liberar a la materia, sino que le impone a la materia una forma social específica que limita sus posibilidades de expresión: los hombres se hallan

subordinados a un modelo político concreto que no es el único posible

ni, por tanto tampoco, el único a través del cual pueden cooperar entre sí. Es falso, pues, que el hombre fuera de la comuna se convierta en un organismo asocial, dado que pueden existir otras sociedades separadas

(no integradas políticamente) en la comuna, siempre que la comuna no

lo impida. En segundo lugar, la voluntad de la comuna —el plan central de la comuna— no es la voluntad de los comuneros. Por un lado, la voluntad de la comuna es la voluntad de la clase gobernante: de aquellas minorías (burocracia especializada o coaliciones electorales) que consiguen orientar la administración comunal en su favor. Por tanto, lo que ocurre no es que los individuos, cuando se someten como

comuneros al plan central de la comuna, estén siguiendo su propia voluntad, sino que en realidad se someten a la voluntad de la clase gobernante. Pero, por otro, aun cuando creyéramos que no existe clase

gobernante alguna —que nadie posee poder político para orientar la administración comunal en su favor—, la voluntad comunal seguiría sin

ser la voluntad de los comuneros. Ya explicamos en el apartado 2.1.1 de este segundo epígrafe que la voluntad del colectivo no existe en cuanto a tal: tampoco en la comuna. Bastaría con modificar las reglas de organización interna y de agregación de preferencias para que el contenido objetivo de la supuesta voluntad comunal cambiara por una

mera alteración formal (Munger y Munger 2015, 135-158). Por

ejemplo, la organización interna de una comuna puede contener una

clase gobernante formal o puede no contenerla, puede poseer una burocracia permanente más o menos amplia al servicio de la clase gobernante o no poseerla, la selección de los burócratas puede hacerse por votación, por oposición o por concurso, etc.; a su vez, las reglas electorales también pueden ser muy diversas: puede adquirirse el derecho al voto a los 16 años, o a los 18 años, o a los 21 años o a los 45

años, esos votos individuales pueden agregarse por mayoría simple o por mayoría absoluta o por mayor cualificada, las votaciones pueden ir precedidas de deliberación o no hacerlo, puede votarse en una sola vuelta o en más de una vuelta, etc. Pese a que seleccionar entre todas estas formas de organización interna y entre todas estas reglas electorales resulta más o menos arbitrario (habrá argumentos para defender unas opciones frente a otras, pero ninguno absolutamente concluyente más allá de las preferencias individuales por unas u otras), la elección de una u otra forma de organizarse dentro de la comuna alterará decisivamente la dirección que siga esta comuna y, por tanto, la impostada voluntad de los comuneros. Por consiguiente, en realidad los individuos no se subordinan a la voluntad de la comuna —como si ésta

existiera al margen de cómo los individuos desean imaginársela y legitimarla mayoritariamente— sino a la voluntad de aquellos

individuos que han sido capaces de transformar, a través de los arbitrarios procedimientos habilitados por la comuna, sus (coaliciones de) intereses personales en intereses comunales. Y pretender convertir la dirección de la comuna en la voluntad de los comuneros implica convertir a la comuna en el fetiche que se apropia de todas las relaciones y de todas las características de la vida en sociedad.

• **Explotación:** Para Marx, la explotación ocurre siempre que exista un plusproducto del que no se apropia el trabajador, esto es, siempre que el valor que recibe un trabajador sea inferior al valor que ese trabajador ha producido. En el capitalismo, esa apropiación del plusproducto tiene lugar, desde su punto de vista, a través de la adquisición de la fuerza de trabajo por parte del capitalista a un valor inferior al nuevo valor que genera el trabajador durante la jornada laboral. Partiendo de esta definición de explotación, debería resultar incuestionable que en el comunismo también existe explotación: en la primera etapa del

comunismo, cuando la escasez todavía no ha desaparecido por entero,

el propio Marx reconoce que los trabajadores no recibirán como

remuneración el producto íntegro de su trabajo, sino una cuantía inferior a éste: la diferencia entre ambas magnitudes será apropiada por la comuna para seguir acumulando medios de producción y para

proveer ciertos bienes colectivos como educación o sanidad; a su vez,

en la fase superior del comunismo, Marx también reconoce que los trabajadores aportarán según sus capacidades y recibirán según sus necesidades (Marx [1875] 1989, 84-87), de modo que si las capacidades

de algunos trabajadores son superiores a las necesidades, recibirán menos de lo aportado (explotado) y si sus necesidades son mayores que

sus capacidades, recibirán más de lo aportado (explotadores). No sólo

eso, en la medida en que exista una clase gobernante más o menos definida (burocracia estable, orientadores de la opinión pública o coaliciones electorales mayoritarias), esta clase gobernante —cuya voluntad se identifica dentro del imaginario colectivo con la voluntad de la comuna— podría instrumentalizar su poder político para distribuir parte del excedente productivo en su favor (Wright [1985] 2015, 91-92). ¿Por qué entonces no cabe hablar de explotación bajo el comunismo? Por un lado, cabría afirmar que la explotación debe analizarse como un fenómeno *entre clases* y que, como en el comunismo no hay clases, entonces tampoco habrá explotación: sin embargo, según ya hemos expuesto, en el comunismo sí hay clases (clase gobernante y clase gobernada) y además, como también

expusimos en el apartado 5.5.2 de este segundo tomo, cabe

igualmente

la posibilidad de que haya explotación dentro de una misma clase (unos trabajadores pueden apropiarse del tiempo de trabajo de otro

trabajador). Por otro, cabría conjeturar que, como el plusproducto se lo apropia la comuna y ésta lo reinvierte en la propia comunidad de la que forma parte el trabajador, entonces el trabajador termina recuperando el plusproducto que le ha sido arrebatado: pero obviamente el

plusproducto no tiene por qué reinvertirse en beneficio de aquel trabajador al que le ha sido arrebatado, de modo que sigue siendo perfectamente posible que haya explotación, no sólo de la clase gobernante con respecto a la clase gobernada, sino de unos sectores de la clase gobernada hacia otros sectores de la clase gobernada con la mediación extractiva de la clase gobernante. Una forma de conocer si

un individuo está siendo explotado por la comuna es comprobar si ese

individuo quiere separarse o secesionarse de ella (Hirschman 1970, 21-

29; Roemer 1982, 194-196), ya sea en solitario o asociadamente con otros individuos: si considera que está aportando más a la comunidad de lo que la comunidad le devuelve y que, como consecuencia de ello,

prefiere separarse de la comunidad (podría escoger no hacerlo a pesar

de ese desequilibrio), entonces es que ese individuo percibe que está siendo parasitado (explotado) por la comunidad. Sin embargo, el comunismo no tolera la separación política: su objetivo es establecer una comuna universal dentro de la que se disuelvan todas las clases sociales y todas las nacionalidades, por lo que no podría tolerarse que un individuo o un grupo de individuo se separaran política y económicamente de esa comuna universal para formar sus propias comunas locales enfrentadas (nótese que, si se permitiera la secesión de la comuna universal, la propiedad colectiva de los medios de

producción se disolvería y podría volver a emerger la propiedad privada sobre los mismos). El propio Marx, de hecho, rechazaba que la libertad humana fuera concebida como «la separación del hombre con respecto

al hombre […] [como] el derecho de disociación, el derecho del individuo restringido, del hombre aislado en sí mismo» (Marx [1843b]

1975, 162-163). También Cockshott y Cottrell (1993, 167) son muy claros al respecto: la comuna socialista «sería un poder público organizado *al que las minorías estarían forzadas a someterse*» [énfasis añadido]. En consecuencia, en el comunismo sí es posible la

explotación y el síntoma más obvio de ello es precisamente su rechazo

de la secesión de las minorías.

• **Alienación:** Por alienación entendemos el establecimiento de relaciones disfuncionales de los seres humanos entre sí o de cada ser humano con respecto a su forma social (con respecto a su forma de ser

en sociedad). La alienación, por un lado, oprime, subordina o somete a unos seres humanos frente a otros individuos y, por otro, anula, corrompe, degrada la naturaleza de cada ser humano ante el despotismo

de la forma social. En una sociedad mercantil, el ente alienante es el mercado, puesto que somete a todos los trabajadores a la voluntad caprichosa de unas fuerzas externas que no controlan y que suprime toda su autonomía como productores sociales: de manera muy especial,

bajo el mercado incluso el trabajo humano se halla alienado. En el comunismo, en cambio, el conjunto de trabajadores adquiriría un control absoluto, colectivo e igualitario sobre la forma de organizarse

socialmente y, por tanto, sobre su destino como humanidad: en lugar de ser dominados por fuerzas ajenas y descontroladas que les impiden ser

como son o como quieren ser, el conjunto de los trabajadores controla

plenamente la materia y la forma social para decidir racionalmente su

propio destino. Son soberanos sobre sí mismos y, por tanto, también sobre su trabajo. Aunque en el siguiente apartado reflexionaremos con

mucho más detalle sobre por qué el comunismo no emancipa y, por tanto, no desaliena a la humanidad, conviene en este momento

reflexionar brevemente sobre por qué el comunismo no elimina, sino que maximiza frente al capitalismo, una de las modalidades más brutales de alienación para Marx: la alienación del trabajo. En el comunismo, los individuos no poseen ningún control directo sobre qué

producen, sobre cómo producen, sobre con quiénes producen o sobre sí

mismos como productores sociales: la comuna (la clase gobernante) es

dueña de los medios de producción que utiliza cada trabajador, sin que éste tenga por tanto autonomía para decidir cómo utilizarlos; al no tener autonomía sobre cómo utilizarlos, la comuna (la clase gobernante) también determina qué relaciones cooperativas concretas establece cada ser humano con el resto dentro del ámbito productivo; a su vez, la comuna (la clase gobernante) también deviene dueña de aquello que producen los trabajadores con los medios de producción comunales y es

la comuna la que decide cómo distribuirlos entre los trabajadores «de acuerdo con sus necesidades» (es decir, el productor ni siquiera tiene la opción de rescatar el producto de su trabajo si la comuna se opone a ello); y, finalmente, al perder totalmente el control sobre los aspectos productivos esenciales de su existencia, el ser humano, *como individuo*, también se ve privado de su propia naturaleza, es decir, de su autonomía para decidir por sí mismo qué producir, cómo producir y con

quién producir. Acaso pretenda argumentarse que, en tanto cada trabajador es copropietario de los medios de producción, cada uno de ellos posee en última instancia la capacidad de influir sobre la voluntad final de la comuna mediante el voto y, por tanto, en el fondo sí dispone de un control parcial sobre su propio destino personal. Pero el poder que posee un único individuo en una comuna universal compuesta por

varios miles de millones de personas es absolutamente irrelevante: un voto entre miles de millones no cuenta absolutamente para nada ni es

capaz de orientar las decisiones colectivas de la comuna en ninguna

dirección determinada, de modo que cada individuo — *salvo aquellos que integren la clase gobernante*— se ve privado de decidir sobre su trabajo, sobre aquello —el trabajo social— que lo caracteriza como ser social. Sería como argumentar que cada trabajador no está realmente alienado frente al mercado porque, como comprador de mercancías, ese

trabajador contribuye a orientar qué se produce y qué no se produce dentro de una economía mercantil (en realidad, el argumento todavía tendría menos sentido que éste, puesto que el resultado de un proceso

electoral con miles de millones de votantes es a todos los efectos imposible de alterar mediante un voto individual; en cambio, un consumidor sí influye, aunque sea *muy marginalmente*, en la orientación del mercado).

El economista marxista Paul Sweezy reconocía, con respecto a las sociedades estatales que habían socializado los medios de producción pero que todavía no habían eliminado la escasez económica (la primera etapa del comunismo), que «han eliminado o aliviado algunas de las contradicciones más desastrosas e intolerables del capitalismo, pero al mismo tiempo han generado otras contradicciones que quizá en el largo plazo no resulten menos intolerables. Desde luego, no son, en ningún sentido, ejemplos de buenas sociedades» (Sweezy 1981, 97). Entre los defectos de estas sociedades, Sweezy enumeraba a) el monopolio estatal sobre los medios de producción y, por tanto, la falta de control del trabajador sobre la administración de los mismos (alienación); b) la existencia de una clase gobernante (la clase gobernante), c) la naturaleza explotadora del sistema por cuanto «quienes trabajan no controlan su plusproducto (ya sea el modo en que se produce o cómo se distribuye)» (explotación) y d) la necesidad de que la clase dirigente recurra a la represión y la propaganda sobre la población para legitimarse (fetichismo) y mantener el control de la administración del plusproducto (Sweezy 1981, 95-96). Es decir, que los defectos que asociaba Sweezy a la dictadura del proletariado son muy similares a los que hemos asociado nosotros a cualquier sociedad comunista que no logre acabar enteramente con los antagonismos sociales y económicos: la existencia de una clase gobernante (compuesta por oligarquías formales o informales), la existencia de explotación sobre los trabajadores, la existencia de alienación de los trabajadores frente al monopolio estatal de los medios de producción, y la necesidad de fetichizar la realidad material de las relaciones productivas. Tales defectos

supuestamente desaparecerían cuando desaparezca la escasez y con ella los antagonismos económicos, pero ya hemos visto que ni la escasez es factible que desaparezca ni, mucho menos, que lo hagan los antagonismos económicos… de modo que tales características serían características estructurales de cualquier sociedad que socializara enteramente la propiedad de los medios de producción, no únicamente una característica transitoria de esas sociedades hasta que la escasez desaparezca.

En definitiva, el comunismo no erradica los antagonismos económicos,

sino que únicamente modifica la identidad de las personas que los

protagonizan: frente al conflicto capital-trabajo, en el comunismo nos encontramos con el conflicto gobernantes-gobernados o mayorías-minorías.

Un conflicto que se ve anestesiado por el fetichismo comunal pero que genera alienación del trabajo y explotación entre los gobernados o, al menos, entre ciertos grupos dentro de los gobernados. De prometer que el comunismo lograría la armonía económica universal a institucionalizar los antagonismos detrás de una nueva —y más alienante— fachada. ¿Cómo resuelve el marxismo semejante contradicción? A través de su peculiar concepto de libertad, que es la auténtica clave de bóveda de todo el sistema de pensamiento marxista.

7.4.3. La supuesta «libertad» bajo el comunismo

Si, para (Hegel [1830] 2012, 54), «la historia universal es el progreso en la conciencia de la libertad», para Marx, la historia de la humanidad es la historia de la alienación y desalienación del ser humano, de la «realización de la libertad» (Walicki 1995, 11), de su emancipación: emancipación primero de las relaciones de dependencia personal (bajo el comunismo primitivo, el esclavismo y el feudalismo) y emancipación después de las relaciones de dependencia objetiva (bajo el capitalismo). En el comunismo, el ser humano se desaliena al dejar de estar sometido tanto a relaciones de dependencia personal como a relaciones de dependencia objetiva. El ser humano adquiere colectivamente un control completo sobre sí mismo: sobre lo que realmente es y sobre lo que quiere llegar a ser (Marx [1857-1858]

1986, 95).

En realidad, empero, esto último no es cierto: bajo el comunismo —en

su caracterización marxista—, los individuos dejan de estar sometidos a personas concretas y a fuerzas impersonales, pero pasan a estar

absolutamente sometidos a la comuna (a la clase gobernante de la comuna, sea ésta una burocracia especializada, un conjunto de personas que influyen sobre los votantes o una coalición electoral mayoritaria). Al cabo, para que ésta pueda tener un absoluto control sobre sí misma ha de tener absoluto control sobre los individuos que la integran, los cuales se hallarán consecuentemente a su merced: controlar centralizada y monopolísticamente la totalidad de los valores de uso (su producción y su distribución) supone controlar a los individuos que sólo pueden actuar materialmente a través de esos valores de uso (Van Parijs 1995, 10-11). Tanto es así que, si la

mayoría de los miembros de la comuna se negara por ejemplo a proporcionarle sustento a alguno de sus miembros, entonces ese miembro sería incapaz siquiera de sobrevivir porque todas las relaciones de producción y de distribución estarían mediadas por la comuna. Así pues, en tanto extremadamente dependiente de la comuna (y no independiente frente a ella), el ser humano, como individuo, no sería libre bajo el comunismo; y no lo sería de acuerdo con la propia definición que da Marx de libertad: a saber, ese individuo no sería capaz de «mantenerse sobre sus propios pies» y no sería cierto que «no le debe su existencia a nadie salvo a sí mismo» (Marx

[1844a] 1975, 304).

Nada de esto debería resultarle especialmente sorprendente al

marxismo: si el ser humano es en parte aquello que produce y la emancipación del ser humano requiere que éste controle el proceso de producción, entonces, si se priva a cada ser humano, individualmente considerado, de cualquier control directo sobre el proceso de producción, entonces se le estará privando del control sobre sí mismo. Tal como dijo Hilaire Belloc (1912, 11), «controlar la producción de riqueza es controlar la vida humana misma». O como ya expuso de manera más desarrollada Friedrich Hayek en *Camino de Servidumbre* ([1944] 2007, 126-127): La autoridad encargada de dirigir toda la actividad económica tendría control no solamente sobre aquella parte de nuestras vidas relacionada con cuestiones menores [...].

Quienquiera que controle toda la actividad económica controlará los medios necesarios para satisfacer nuestros fines y por tanto podrá decidir qué fines se satisfacen y cuáles no

[...]. La planificación central implica que es la comunidad, o sus representantes, quien resuelve el problema económico y, por tanto, quien decide sobre la importancia relativa de las distintas necesidades [...]. La planificación económica implicaría que prácticamente toda nuestra vida fuese dirigida [por los planificadores]. No habría casi ningún aspecto de nuestras vidas, desde nuestras necesidades más elementales a nuestras relaciones con nuestros familiares o amigos, desde el tipo de trabajo que desempeñamos al modo en que disfrutamos de nuestro ocio, sobre lo que el planificador no ejercería su

«control consciente».

En apariencia, pues, nos topamos con una radical contradicción dentro del pensamiento político marxista: abnegar de la dependencia personal y de la dependencia objetiva para abrazar la dependencia política ante la comuna (Selucký 1979, 23-24). ¿Cómo resuelve Marx esta contradicción? Aplicando el concepto de libertad no a cada individuo en particular, sino a la humanidad en su conjunto. Así, Marx distingue entre «emancipación política» —es decir, el establecimiento de derechos individuales dentro de una sociedad que proteja a cada persona frente al resto— y «emancipación humana» —la unidad de todos los individuos dentro de una comunidad donde hayan desaparecido los antagonismos:

La emancipación política es la reducción del hombre, por un lado, a un miembro de la sociedad civil, a un individuo *independiente y egoísta*; y, por otro lado, a un *ciudadano*, una persona con derechos.

Sólo cuando el hombre individual y real reabsorba en sí mismo al ciudadano abstracto y ese ser humano individual se convierta en un *ser-especie* durante su día a día, en su propio trabajo y en su contexto particular, sólo cuando el hombre haya reconocido y organizado sus *propias fuerzas* como fuerzas *sociales* y, por tanto, deje de distanciarse de las capacidades sociales a través del poder político: sólo entonces, se habrá completado la emancipación humana (Marx [1843b] 1975, 168) [Subrayado añadido].

Para Marx, la emancipación política era un paso necesario hacia la emancipación humana, pero dejaba al ser humano «en su forma incivilizada y asocial, el hombre en su forma accidental, el hombre tal como existe, el hombre tal como ha sido corrompido por la organización de nuestra sociedad, que se ha perdido a sí mismo, que ha sido alienado y se ha dejado gobernar por elementos y condiciones humanas: en pocas palabras, un hombre que todavía no es un *auténtico* ser especie» (Marx [1843b] 1975, 159). Por eso, porque el individuo fuera de la comuna sería incapaz de reencontrarse con su auténtica naturaleza social, la libertad exclusivamente individual no es auténtica libertad: la libertad o es comunal —de la totalidad de los seres humanos como un ente unificado— o no es libertad. Sólo con el comunismo, el individuo puede reencontrarse con su «esencia comunal»

(Marx [1843a] 1975, 79) y emanciparse humanamente.

Así, al utilizar la emancipación de toda la especie como vara de medir del grado de respeto efectivo a la libertad humana bajo el comunismo, desaparece cualquier posible contradicción entre comunismo y

libertad. Al contrario, es el comunismo el que habilita la auténtica libertad: la capacidad de obrar de la humanidad en su conjunto (libertad positiva) a través de la comuna y de las fuerzas productivas socializadas (libertad colectiva). Sólo

con la acción conjunta de todos los seres humanos, éstos serán capaces de planificar racionalmente su destino como humanidad, esto es, de transformar productivamente la naturaleza de acuerdo con su voluntad y sin hallarse sometidos a fuerzas impersonales e irracionales que, como el mercado, nadie controla.

Por ello, el concepto marxista de libertad queda definido por dos rasgos esenciales que lo diferencian radicalmente del concepto liberal de libertad: para Marx, la libertad es positiva y comunal (Walicki 1995, 17-19). En cambio, para el liberalismo, la libertad es individual y negativa: la libertad consiste en establecer límites a lo que unos individuos —incluida la comuna en su conjunto— pueden hacerles a otros individuos (Berlin [1958] 2002, 169-178). Es decir, para Marx, la especie humana es libre cuando en conjunto puede actuar sin limitaciones naturales o sociales; para el liberalismo, en cambio, el ser humano individual es libre cuando existen límites sociales estrictos a lo que cada persona puede hacerle al resto. Y esos límites sociales estrictos a aquello que unas personas (o unos grupos de personas) pueden hacerle a un individuo se denominan «derechos individuales» (Nozick 1974, IX).

Marx, sin embargo, rechazaba frontalmente el concepto de derechos individuales por ser propio de las sociedades burguesas y, por tanto, por ser una piedra en el camino de la humanidad hacia su auténtica emancipación.

Desde el punto de vista del nuevo materialismo que desdeña la idea de sociedad civil (Marx [1845] 1975, 8), tales derechos individuales son incompatibles con la vida comunal porque «no tratan al hombre como un miembro de la especie humana, sino al revés: la propia especie humana, la sociedad, es considerada un marco externo a los individuos, una restricción a su independencia originaria» (Marx [1844b] 1975, 164). Cada ser humano, en lugar de considerar al resto de las personas «como la realización de su libertad» las ve «como un obstáculo a la misma» (Marx [1844b] 1975, 163).

Por tanto, «los llamados derechos del hombre [...] no son más que [...] los derechos de personas egoístas que se separan de otros hombres y de la comunidad». En particular, la libertad, como derecho individual y negativo frente a la interferencia de otros hombres, «es la libertad de

una mónada aislada, retraída a su propio interior», es decir, «ese derecho del hombre a la libertad no se basa en la asociación del hombre con el hombre, sino en la separación de cada hombre con respecto al resto»; es, en suma, «el *derecho* a separarse, el derecho del individuo *restringido* a encerrarse en sí mismo»

(Marx [1844b] 1975, 162). Asimismo, la propiedad privada no es más que

«la aplicación práctica del derecho a la libertad del hombre» y, por tanto, «el derecho de cada hombre a disfrutar de su propiedad y disponer de ella a su sola discreción, sin tomar en consideración a otros hombres, de manera independiente a la sociedad: el derecho al interés propio» (Marx [1844b]

1975, 163). Igualmente, el derecho a la seguridad es «el supremo concepto social de la sociedad civil, el concepto de la policía, según el cual toda la sociedad existe solamente para garantizar a cada uno de sus miembros la conservación de su persona, de sus derechos y de su propiedad», pero ese derecho de seguridad «no eleva a la sociedad civil por encima del egoísmo.

La seguridad es, por el contrario, la garantía del egoísmo» (Marx [1844b]

1975, 163-164). Del mismo modo, y al erradicarse los mercados dentro del comunismo, tampoco habría derecho alguno a comerciar sobre nada: «Si desaparecen las compras y las ventas, también desaparece el libre cambio»

(Marx y Engels [1848] 1976, 499). Por último, Marx también rechaza el derecho de igualdad (como igualdad de derechos entre los ciudadanos) porque «no es nada más que la igualdad de la libertad en el sentido ya descrito: cada hombre es considerado una mónada autosuficiente en la misma medida» (Marx [1844b] 1975, 163); para Marx, todo (igual) derecho

«es un derecho a la desigualdad» (Marx [1875] 1989, 86) por cuanto se da a personas que son diferentes un trato jurídico idéntico.

En coherencia con la visión anterior, Marx cree que las constituciones no deben ser cartas de derechos individuales que establezcan estrictos límites a la actuación del Estado o de la comuna sobre las personas, sino «sólo la autodeterminación [de la voluntad] del pueblo» (Marx [1843a] 1975, 31). El pueblo tiene un derecho «incondicional» a darse una nueva constitución que sea meramente el reflejo de la voluntad de

ese pueblo (Marx [1843a] 1975, 57): es decir, el pueblo tiene en cada momento el derecho a dictar las leyes que quiera autoimponerse sin ningún tipo de restricción a su libérrima voluntad. De ahí, por ejemplo, que Marx se mostrara escandalizado de que, durante la Revolución Francesa, se instituyeran derechos individuales que pusieran límites a la acción transformadora de la comunidad, puesto que ello suponía otorgarle primacía al individuo frente a la comunidad:

Es desconcertante que un pueblo que ha comenzado a liberarse a sí mismo, a derribar todas las barreras entre sus distintas facciones y que aspira establecer una comunidad política, que ese pueblo proclame solemnemente (Declaración de 1791) los derechos de hombres egoístas separados del resto de los seres humanos y de la comunidad [...]. Este hecho resulta aún más desconcertante cuando observamos que los emancipadores

políticos llegan al extremo de reducir la ciudadanía, y la *comunidad política*, a un simple *medio* para preservar esos derechos del hombre y que, por tanto, el *ciudadano* es reputado un simple siervo del *hombre* egoísta, que la esfera en la que el ser humano actúa como ser comunal se ha degradado por debajo de la esfera en la que actúa como ser parcial (Marx [1843b] 1975, 164).

En una comunidad dentro de la que han desaparecido los antagonismos

—como Marx presuponía que sucedería durante la fase superior del comunismo—, los derechos individuales, que son derechos *frente a* los demás, derechos que establecen límites a las interacciones sociales, resulten innecesarios e incluso contraproducentes: sin antagonismos, con armonía universal de intereses, no hay por qué separar jurídicamente a nadie de nadie; no hay por qué establecer restricciones artificiales a la «libertad» de la comuna para autoorganizarse internamente como desee. Ése es justamente el destino de la humano para Marx: no la liberación del individuo, como ente autónomo (como «mónada aislada») y potencialmente contrapuesto frente al colectivo, sino la liberación de la humanidad como superorganismo omnipotente dentro del cual la individualidad de cada persona frente a los demás se define en función del servicio que esa persona le presta a la comunidad según los parámetros que la propia comunidad le marca (Machan 1988, 14). Cada ser humano, pues, se vuelve uno con la comuna porque el individuo sólo «alcanza su propia perfección trabajando por la perfección, por el bien, del resto de la humanidad» (Marx [1835] 1975, 8), de manera que «la

felicidad de cada individuo será inseparable de la felicidad del conjunto» (Engels [1847b] 1976, 96). Cada ser humano se *autorrealizaría en los otros* (Elster 1986, 48):

En tu goce o consumo de mi producto, obtendría una doble satisfacción *directa:* por un lado, ser consciente de haber satisfecho una necesidad *humana* con mi trabajo, a saber, haber objetivado la esencia *humana* y, por otro, de haber creado un objeto que satisface la necesidad de la naturaleza esencial de otro ser *humano* [...]. En la expresión individual de mi vida, habría creado directamente la expresión de tu vida y por tanto, con mi actividad individual, habría *confirmado* y *realizado* mi auténtica naturaleza, mi naturaleza *humana*, mi naturaleza *comunal* (Marx [1844b] 227-228).

Lo anterior no equivale a que, dentro del superorganismo comunal, prevaleciera una homogeneidad e indiferenciación absoluta de todos los individuos: tal visión estaba ciertamente muy alejada de los planteamientos de Marx sobre el comunismo; él mismo desdeñó semejante perspectiva como «comunismo crudo [...], [como la] culminación de la envidia y de la nivelación hacia abajo [de los hombres] [...] [y] la negación abstracta de todo

el mundo cultural y de la civilización; la regresión hacia la simplicidad antinatural de la pobreza y del hombre primitivo con pocas necesidades que no sólo no ha superado la propiedad privada, sino que ni siquiera la ha alcanzado» (Marx [1844a] 1975, 295). En el comunismo concebido por Marx como fase final de la historia, cada ser humano sí se diferencia como individuo del resto de los seres humanos, pues cada cual dispone de todos los medios materiales necesarios para desarrollar todo su potencial *propio* y *característico*, diferenciándose así del resto de los individuos: pero ese potencial individual a desarrollar es un potencial subordinado al servicio y las necesidades de la comuna, es decir, es un potencial «socialmente constructivo» (Kolakowski [1976a] 1983, 167), de ahí que no pueda existir antagonismo alguno entre los intereses del individuo y los intereses de la comunidad. La comuna le proporciona al individuo todos los medios que éste necesita para florecer como un miembro útil de una comuna de la que él mismo se siente parte integral: por eso, en el fondo, trabajando para los demás está trabajando para (una extensión de) sí mismo.

Sin embargo, esta visión de Marx de una sociedad comunista donde hayan desaparecido todos los antagonismos sociales y donde reine la plena armonía de intereses adolece de un problema muy serio: no es realista creer que la especie humana vaya a evolucionar hasta

semejante superorganismo dentro del que todos los individuos alineen perfecta y permanentemente sus fines personales. Y no es realista creerlo no porque evolutivamente sea imposible que emerjan nuevos organismos como resultado de la agregación de antiguos organismos de nivel inferior que hayan perdido definitivamente su autonomía al integrarse en él: por ejemplo, además de los superorganismos que ya existen en nuestro entorno (como las hormigas, las termitas o algunas abejas), el propio organismo humano es el resultado evolutivo de ese mismo proceso de integración (somos seres *multi* celulares en los que cada célula, por consiguiente, ha renunciado en gran medida a su propia autonomía para conformar el organismo humano). En efecto, cuando entre varios entes existe estructuralmente una máxima cooperación y un mínimo conflicto, entonces con el paso de los milenios tienden a evolucionar en un superorganismo (Queller y Strassmann 2009). Por ejemplo, se estima que los organismos multicelulares tardaron 1.000 millones de años en evolucionar a partir de la célula eucariota: primero formaron colonias de células eucariotas (como podría serlo la comuna durante la primera fase del comunismo) y, conforme la cooperación dentro de la colonia fue

incrementándose a través de la división del trabajo y la hiperespecialización de cada célula en beneficio de la comuna, terminaron transitando a un organismo multicelular (Cooper y Hausman [1997] 2001, 9-13). Pero justamente esas condiciones son las que resulta tan poco verosímil que la humanidad alcance incluso dentro del comunismo: convertir a la comuna en un superorganismo humano requeriría no sólo una alineación completa de intereses, sino también *permanente* (durante miles o decenas de miles de años) y *universal* (entre toda la especie humana). Si se diera una alineación parcial, universal y permanente o una alineación completa, universal y transitoria o una alineación completa, permanente y local, el superorganismo no llegaría a consolidarse porque las partes que lo componen se disgregarían.

Sólo en dos casos cabría pensar que la humanidad sí podría alcanzar este (casi) completa, permanente y universal alineación de intereses que dé paso a un superorganismo. Por un lado, que todos los individuos poseyeran idénticos fines individuales; por otro, que todas las personas dejaran permanentemente de lado sus fines individuales por la existencia de un fin común que fuera más importante para todas ellas.

Lo primero —que todos los individuos tengan idénticos fines

individuales— podría llegar a lograrse en caso de que todos los

individuos fueran genéticamente muy similares entre sí, por ejemplo clones o cuasiclones (en lo relativo a su estrategia reproductiva, todos tendrían el mismo interés en promover su propia descendencia que la de sus clones

[West *et alii* 2015]): ése es el caso de las células de un mismo organismo humano, las cuales son subdivisiones de una misma célula original (el cigoto). También es el caso de las hormigas o las abejas: todas las hormigas dentro de un mismo hormiguero y todas las abejas dentro de una misma colmena donde sólo haya una reina tienen una misma madre (la hormiga reina o la abeja reina), lo que, debido a su haplodiploidía, significa que las hormigas hembras son en un 75 % idénticas entre sí, en un 50 % idénticas a la hormiga reina y en un 25 % idénticas a las hormigas macho. Si una especie eusocial (muy cooperativa) cuenta con colonias de clones o cuasiclones (baja conflictividad entre ellos), entonces esas colonias tenderán a evolucionar hacia superorganismos.

Lo segundo —que todos los individuos dejen permanentemente de lado

sus fines individuales para perseguir un fin común superior— podría lograrse si existiera una amenaza externa o una oportunidad externa que condujera a anteponer el grupo sobre los intereses individuales: por ejemplo,

en caso de guerra, los individuos pueden llegar a sacrificarse para que el grupo sobreviva. Sin embargo, esa amenaza o esa oportunidad externa deberían tener un carácter permanente en el muy largo plazo y, además, no debería dar ocasión a que aparezcan los *free riders* (individuos que se aprovechan de los logros colectivos sin sacrificarse por ellos): en caso contrario, la unidad grupal se disolvería por mero oportunismo estratégico de los *free riders* o, en ausencia de los mismos, por mera desaparición con el tiempo de la amenaza u oportunidad externa que actuaba como elemento de cohesión. Una forma de evitar la aparición de *free riders* que antepongan sus intereses individuales a los intereses grupales (reduciendo su cooperación e introduciendo conflicto) es a través de la autodomesticación social: si los individuos más antisociales son sistemáticamente apartados del grupo o son reprimidos para impedir que se reproduzcan, entonces sólo los individuos más prosociales transmitirán sus genes a lo largo de generaciones, esto es, los genes más antisociales tenderán a desaparecer (Boehm 2012, 15-16; West *et alii* 2015).

Pues bien, resulta extremadamente improbable que el conjunto de la

humanidad cumpla, a lo largo de decenas de miles de años, alguna de estas dos condiciones como para terminar transformándose en un superorganismo comunal.

Primero, aunque muchos seres humanos fueran genéticamente idénticos

o muy cercanos entre sí, las agrupaciones comunales en forma de superorganismo se desarrollarían únicamente entre aquellos humanos con cercanía genética y no con el resto: eso daría lugar —como ya ocurre en el reino animal— a una diversidad de comunas que podrían entrar en conflicto entre sí (al igual que un hormiguero puede entrar en conflicto con otro hormiguero), de modo que no alcanzaríamos ningún tipo de armonía universal de intereses y de emancipación de la humanidad a través de una comuna global. Ni siquiera entre los animales eusociales que han evolucionado en superorganismos existe ningún ejemplo donde la totalidad de los individuos de la misma especie formen parte de una misma colonia: ni todas las hormigas de la Tierra integran un mismo hormiguero ni todas las abejas una misma colmena. Por consiguiente, es muy dudoso que la humanidad en su conjunto termine integrando una misma comuna bajo el modo de producción comunista.

Segundo, que varios seres humanos sean genéticamente idénticos (o casi idénticos, como los gemelos monocigóticos) o muy cercanos entre sí

(hermanos o primos) no los lleva a perseguir unos mismos fines, aunque sólo sea porque no ocupamos idéntico entorno y el entorno también influye sobre nuestros fines. De hecho, ni siquiera en nuestro entorno genético más cercano (la familia nuclear) tiende evolutivamente a desarrollarse nada similar a un superorganismo: las familias humanas son unidades de convivencia *transitoria* que se disuelven cuando los hijos se emancipan y forman su propia unidad de convivencia. La razón no debería extrañarle a Marx: los seres humanos somos seres creativos e intelectivos que, en consecuencia, desarrollamos *conscientemente* proyectos vitales distinguibles de los de otros seres humanos, de modo que las asociaciones suelen tener un carácter transitorio, e incluso aquellas que tienen un carácter permanente (comunidades) tan sólo afectan a algunos fines (no a la totalidad de ellos) y sólo a un reducido número de individuos (no la totalidad de la especie humana y no necesariamente entre generaciones).

Y tercero, acaso el escenario más favorable para la potencial

emergencia de una comuna universal comunista sería aquel en el que todos los individuos se unieran permanentemente en torno a la consecución de un fin (u oportunidad) compartido que sólo pueda alcanzarse de manera colectiva: dentro del imaginario comunista, este fin compartido sería la administración de una economía posescasez a través de la socialización de las fuerzas productivas. Pero, en realidad, alcanzar una economía posescasez socializando las fuerzas productivas es en todo caso un medio para que los individuos puedan alcanzar sus diversos fines individuales, no es un fin en sí mismo. De hecho, según cómo se desarrolle esa administración de las fuerzas sociales de producción, bien podrían constituir un obstáculo para la consecución de ciertos fines personales (como ya hemos expuesto en el apartado anterior): si los fines colectivos que impone la comuna se alejan mucho, o incluso son incompatibles, con los fines de algunos individuos que componen la comuna, entonces los antagonismos socioeconómicos

subsistirán (algunos individuos contra otros individuos o contra la comuna).

Y si los antagonismos económicos subsisten y son muy profundos, entonces el incentivo individual no será el de plegarse sumisamente a la comuna, sino de tratar de separarse de ella (secesión) socavando la posibilidad de que a largo plazo evolucione en un superorganismo comunal. Tal es una diferencia radical con respecto a los organismos o superorganismos: éstos están compuestos por entes que, salvo supuestos excepcionales, no buscan separarse del colectivo; ninguna célula humana trata de secesionarse del

cuerpo humano y formar un organismo independiente; asimismo, ninguna hormiga o abeja (salvo las que devendrán nuevas reinas que conformen otros hormigueros u otras colmenas) trata de autodeterminarse de su colonia: en esos casos, la unidad de intereses pervive por las similitudes genéticas entre los miembros y por el escaso desarrollo de su autoconsciencia, algo que desde luego no ocurre con los humanos. En tanto en cuanto algunos individuos humanos busquen separarse de la comuna por cualesquiera conflictos que puedan llegar a emerger entre ellos, no se darán las condiciones para la emergencia a muy largo plazo (decenas de miles de años) de un superorganismo estable que reúna al conjunto de la humanidad.

En suma, el único contexto en el que, a lo largo de los milenios, podría acabar emergiendo el nuevo hombre comunista que identificara sus propios fines con los fines de la comuna y, por tanto, que pusiera fin al antagonismo entre el individuo y el grupo, es un contexto de

represión continuada durante muchísimas generaciones contra todos aquellos que quisieran separarse de la comuna o, aun queriendo permanecer dentro de la comuna, no desearan someterse a las directrices absolutistas de la voluntad comunal. Sólo impidiendo que los individuos más «rebeldes», es decir, más individualistas y menos sumisos hacia la comunidad, transmitieran sus genes, iríamos construyendo eugenésicamente una humanidad compuesta por seres

humanos mansos y dóciles que antepusieran el grupo a sí mismos. Sin embargo, incluso ese escenario resulta poco verosímil: la extensión (número de personas afectadas), la intensidad (anulación de libertades básicas como la libertad reproductiva) y la duración (milenios) de la represión sería tan vasta que inevitablemente se reproduciría la dialéctica de lucha de clases entre opresores procomunistas y oprimidos anticomunistas (es decir, entre aquellos que buscan que todos los miembros de la comuna se sometan enteramente a ella y carezcan de cualquier ambición individual propia y aquellos otros que reclaman autonomía frente al *diktat* comunitario), lo cual daría al traste con esa unificación armónica universal. En palabras del filósofo marxista analítico Jon Elster (1986, 166):

La visión de Marx de la buena sociedad era de carácter orgánico. Concebía el comunismo como una sociedad de productores individuales espontáneamente coordinados, tanto como las células del cuerpo que trabajan conjuntamente para el bien común; con la diferencia de que Marx insistía en la particularidad de cada productor individual. Tal sociedad no existirá nunca y creer en su existencia futura es llamar a las puertas del desastre.

En definitiva, bajo el comunismo, la libertad del individuo, como derecho a la no interferencia frente a la comuna o frente al resto de los individuos, no existe. Se trata del grado máximo de alienación posible —en este caso, frente a la comuna (Singer [1980] 2008, 98)— puesto que implica la completa *anulación* del individuo como individuo: «El objetivo [bajo el comunismo] es sin duda el de abolir la individualidad burguesa, la independencia burguesa y la libertad burguesa» (Marx y Engels [1848] 1976, 499). El comunismo supone el absoluto sometimiento de la materia (la personalidad o identidad de cada individuo) a la forma social (el régimen político comunista), no para homogeneizar a todos los individuos pero sí para subordinar su desarrollo a las necesidades colectivas de la comuna. La libre individualidad que predica el comunismo no puede llegar a darse en la medida en que los personalísimos proyectos de vida de cada individuo se someten a la armonización forzosa y centralizada de intereses dentro de la comuna. El individuo sólo *es* en la medida en que la

comuna *permite* que sea: por tanto, el individuo es, en última instancia, lo que la comuna quiere que sea.

Expresado de otro modo: sin derechos individuales que salvaguarden un espacio moral propio a cada persona no puede haber desalienación ni, por tanto, libertad en los propios términos que emplea Marx. Y sin derechos individuales, las personas no pueden perseguir sus *propios* proyectos de vida sin exponerse a la interferencia activa del resto de la comuna. Sólo dentro del espacio moral habilitado por los derechos individuales es posible que el ser humano emerja como un *homo faber* realmente socializado, por lo que la negación de los derechos individuales bloquea su libre individualidad y lo mantiene sumido en un grado de alienación extrema.

Así, por un lado, el ser humano sólo puede ejercer como *homo faber* haciendo uso de su derecho a la libertad individual y a la propiedad privada.

El derecho a la libertad personal no es más que el derecho negativo de cada persona a que los demás no anulen activamente sus planes de acción (a cambio de que él tampoco anule activamente los planes de acción de los demás); a su vez, el derecho de propiedad privada no es más que el derecho sobre un determinado entorno material en el que desplegar esas acciones personales transformadoras sin que los demás se entrometan (Rallo 2019b, 49-58). Y ambos son imprescindibles para proteger tanto al sujeto creador como al objeto creado: la libertad personal salvaguarda que cada individuo sea el autor de su propio proyecto transformador del entorno y la propiedad

privada salvaguarda el resultado de objetivar su trabajo, autor-creador, en su entorno material. La identidad de una persona se conforma a lo largo de su vida precisamente por aquellos fines o proyectos que esa persona racionalmente escoja perseguir: si se ve privado del derecho a escoger y perseguir tales fines por su cuenta, sin mediación de la comuna, entonces su identidad se ve vaciada de contenido, deja de ser un individuo determinado y definido para convertirse en una abstracción hueca de ser humano (Lomasky 1987, 31-32). En suma, la desalienación del individuo, el desarrollo autónomo de su personalidad, sólo puede tener lugar dentro de una esfera jurídica donde su independencia creadora queda protegida frente a terceros que deseen anularla o deformarla: y esa esfera jurídica protectora de cada individuo y de su creación material es la que viene delimitada por los derechos individuales de carácter negativo, esto es, por la libertad personal y la propiedad privada frente a otros individuos y *frente a la comuna* (puede que éstos no sean

condición suficiente para la desalienación, pero desde luego son condiciones necesarias).

A su vez, el ser humano sólo puede emerger como hombre socializado

haciendo uso de su derecho a la libertad individual y a la propiedad privada.

En contra de lo que pensaba Marx, la libertad personal no supone «el derecho del individuo *restringido* a encerrarse en sí mismo» (Marx [1844b]

1975, 162). O al menos no necesariamente. Y es que «el principio fundamental de una sociedad libre es el principio de la libre asociación»

(Kukathas 2003, 4): la libertad personal posibilita que cada individuo se asocie —se socialice— con aquellos otros individuos con los que verdaderamente quiere conformar una comunidad orgánica de convivencia dentro de la que sus destinos queden entrelazados (Rallo 2019b, 100-103) o, en sentido contrario, que ningún individuo se vea obligado a asociarse con aquellas otras personas con las que no se quiere asociar. Sólo en ese sentido cabe describir, como hace Marx, el derecho a la libertad individual como «el *derecho* a separarse» (Marx [1844b] 1975, 162): a saber, como el derecho a no asociarse forzosamente con aquellos con los que uno no desea asociarse.

Asimismo, la base material de esa asociación comunitaria puede descansar tanto sobre un conjunto no asociado de propiedades privadas o sobre una propiedad privada de carácter comunal (Rallo 2019b, 59-64), de tal manera que todos aquellos individuos que se asocien comunitariamente lo hagan como copropietarios de su comuna de libre adscripción. Al respecto, no deja de ser paradójico que Marx también denomine al comunismo «modo de

producción del trabajo asociado» (C3, 36, 743) cuando, precisamente, lo que hace el comunismo es suprimir esa derecho a la libertad de asociación de cada trabajador individual. Cada uno de ellos es forzado a someterse a una unidad política que niega radicalmente sus derechos individuales y que les impone una modalidad de socialización que no tiene por qué ser aquella que desarrolla su contenido material (su identidad). Sólo sobre la base de la libertad de asociación y de desasociación —derechos *individuales* que Marx rechaza frontalmente — cada individuo podría desalienarse escogiendo cómo y con quién desea socializarse. O expresado de otro modo: bajo el *desalienante y*

emancipador socialismo que propugna Marx, un trabajador carece del derecho individual de negarse a formar parte de la comuna universal socialista si desea formar parte de otras comunas socialistas más restringidas o, incluso, si desea formar parte de una comunidad política no socialista; bajo la *alienante y opresora* a sociedad burguesa que Marx aspira a superar, un trabajador tiene reconocido el derecho individual a asociarse comunalmente con otros trabajadores para socializar su propiedad y vivir al margen del mercado y del capital (a este respecto, son célebres los casos de las comunas inspiradas en el socialismo utópico de Owen o Fourier, las cuales pudieron crearse en Reino Unido o EE. UU. precisamente porque estaba permitido hacerlo: por ejemplo, New Lanark, New Harmony o la North American Phalanx). El comunismo no autoriza la emergencia por segregación individual del mercado o del capital en sus entrañas, mientras que el capitalismo sí autoriza la emergencia por agregación individual del comunismo en sus entrañas. El capitalismo no es descomponible a partir del comunismo (porque éste no respeta los derechos individuales a la desasociación y reasociación política), mientras que el comunismo sí es componible a partir del capitalismo (porque éste sí respeta los derechos individuales a la asociación política) (Brennan 2014, 95).

En suma, la armonía universal de intereses bajo el comunismo no deja

de ser una completa quimera en la medida en que ni siquiera se respeta el muy legítimo interés que puede tener una persona de no integrar la comuna socialista. Sólo permitiendo la asociación voluntaria entre quienes posean intereses convergentes así como la no asociación entre quienes posean intereses divergentes cabrá afirmar que las asociaciones que se forjen entre individuos serán asociaciones en las que realmente habrá armonía de intereses; en caso contrario, lo que puede predominar no es la concordia mancomunada, sino la discordia políticamente reprimida.

En el fondo, lo que subyace a este rechazo de los derechos individuales por parte de Marx es lo mismo que subyace a su rechazo contra la teoría del valor subjetivo (contra el reconocimiento de que las preferencias de los individuos determinan, al menos en parte, las relaciones sociales de producción): a saber, su negativa a considerar a los individuos como la unidad de agencia básica dentro de la sociedad, como la célula de agencia racional de la especie humana, como los agentes autónomos racionales que constituyen el fundamento de cualquier orden social. Pero, como ya expusimos en el apartado 2.1.1 de este segundo tomo, no existe —ni puede existir— ninguna voluntad colectiva, ninguna escala social de preferencias, ninguna idea de valor

(económico o moral) que emerja de una mente comunal (Arrow 1951). Podemos ciertamente hablar de «sociedad» para referirnos a todas aquellas propiedades emergentes de un conjunto de individuos derivadas de su interacción continuada, pero no podemos hablar de «sociedad» como un agente autónomo, con voluntad propia e

independiente del arbitrario proceso de agregación de los valores o preferencias de los individuos que la conforman. Es decir, que en términos de preferencias y capacidad de agencia, «sólo hay personas individuales, diferentes personas individuales, con sus propias vidas individuales. Usar a una de estas personas para el beneficio de otros implica usarla a ella y beneficiar a otros. Nada más» (Nozick 1974, 33). Por ello, una vez que aceptamos que los individuos son la unidad de agencia básica dentro del orden social, no cabrá más que admitir que la vida de esos agentes es deficiente (está *alienada*) si no se les permite dirigirla por sí mismos (Lomasky 1987, 16), es decir, si no se les permite vivir tal como esos agentes desean vivir (si no se les permite escoger y jerarquizar por su cuenta aquellos proyectos que van a definir su identidad presente y futura). Y

siendo así, la coexistencia interactiva entre esos agentes requerirá de una amplia coordinación multilateral entre ellos para que los proyectos de vida de unos no aplasten los proyectos de vida de los demás: en particular, requerirá que existan límites a lo que puede hacer un individuo cuando su acción afecta a otros individuos. Dicho de otro modo, tan pronto como aceptamos que la unidad interactiva básica dentro de una sociedad es el individuo y que no existen fines sociales distintos de los individuales (que, para cada individuo, lo valioso son *sus* fines y no existe nada más que individuos), terminamos abrazando algún tipo de individualismo moral (Mack 1999): a saber, el enunciado normativo de que socialmente *debemos*

respetar a los *individuos* y de que, por tanto, institucionalmente *debemos* expresar tal respeto debido en forma del reconocimiento de derechos individuales (obligación de limitar nuestras acciones sobre los demás). Si ningún individuo posee *prima facie* prioridad moral sobre ningún otro individuo —existe paridad moral entre individuos —, entonces cada uno deberá respetar a los demás: precisamente porque los proyectos de vida no poseen un valor social objetivo al margen de los individuos, sino una importancia relativa a cada sujeto, las mismas razones que podemos aducir para exigirles a los demás que no nos sacrifiquen para promover sus fines, también las pueden aducir los demás para compelernos a que no los sacrifiquemos para alcanzar nuestros fines.

Marx, desde luego, no podía estar más alejado de ese individualismo moral que constituye el sustrato filosófico de los derechos individuales transhistóricos:52 Marx ni era individualista ni tampoco moralista.

Por un lado, Marx no analizaba la evolución de la historia desde el punto de vista de los individuos reales y concretos que la protagonizaban, esto es, no la analizaba tomando a los individuos como agentes del proceso y del cambio social, sino desde la perspectiva de una humanidad destinada a emanciparse a sí misma a lo largo del tiempo (Marx [1843b] 1975, 168). De ahí que Marx se desentendiera moralmente del destino de unos individuos concretos de carne y hueso que no constituían el foco de su análisis: éstos no eran más que elementos parciales y contingentes dentro de la larga marcha de la evolución de la especie humana, meros instrumentos en manos de la Historia soberana para alcanzar el fin superior de la desalienación colectiva,

de la libertad comunal.53 Como el propio Engels afirmaba:

La historia ha tenido desde siempre, y lo seguirá teniendo, el derecho a disponer de la vida, de la felicidad y de la libertad del individuo, pues la historia es la actividad de la humanidad en su conjunto, es la vida de la especie: y como tal es soberana. Nadie puede rebelarse contra la historia, porque es un derecho absoluto. Nadie puede quejarse contra la historia, pues cualquiera que sea el destino de una persona, uno vive y participa en el desarrollo de la humanidad, y eso es algo que está por encima de cualquier otro goce (Engels [1842] 1975, 356).

O como el propio Marx manifestó con respecto a los crímenes que Inglaterra cometió durante la colonización de la India:

Es cierto que Inglaterra, al causar una revolución social en el Indostán, sólo actuaba bajo el impulso de los intereses más mezquinos, y fue verdaderamente estúpida a la hora de imponerlos. Pero ésa no es la cuestión. La cuestión es *si la humanidad puede realizar su destino* sin una revolución a fondo en el estado social de Asia. Si no puede, *entonces, y a*

pesar de todos los crímenes que haya cometido, Inglaterra habrá sido el instrumento inconsciente de la historia para alumbrar esta revolución. En tal caso, por penoso que pueda resultar para nuestros sentimientos personales el espectáculo de un viejo mundo que se derrumba, *desde el punto de vista de la historia* tenemos pleno derecho a exclamar con Goethe:

¿Quién lamenta los estragos

si los frutos son placeres?

¿No aplastó miles de seres

Tamerlán en su reinado? (Marx [1853] 1979, 132-133) [énfasis añadido].

Es decir, que el sufrimiento de los individuos a lo largo del desarrollo de la humanidad no sólo era algo históricamente inevitable sino algo históricamente *necesario*: el ser humano ha de alienarse para objetivar su trabajo en medios de producción que, una vez acumulados en suficiente cantidad, puedan ser socializados en su desalienación hacia el comunismo.

Sin alienación no hay desalienación. Sin abandonar el comunismo primitivo y sumergirse en una alienadora sociedad de clases, no hay superación del comunismo primitivo mediante un desalienador regreso tecnológicamente superior al mismo (negación de la negación). Lo que, como mucho, cuenta para Marx es la idea o perspectiva futura de individualidad genérica dentro de la comuna universal, pero no el individuo concreto que a lo largo de la historia habrá de ser sacrificado para acercarnos a esa comuna universal perfectamente integrada: «El más elevado desarrollo de la individualidad sólo puede lograrse mediante un proceso histórico a lo largo del cual los individuos son sacrificados en aras del interés de su especie dentro del reino humano» (Marx [1862-1863a] 1989, 348).

Por otro lado, Marx no era, o no pretendía ser, un moralista. Desde la perspectiva del materialismo histórico, las ideas morales predominantes en cada sociedad histórica son simplemente las ideas morales con las que la clase dominante y opresora somete al resto de la población (Bukharin [1921]

2021, 282-283). Marx rechazaba, por consiguiente, la posibilidad de formular racionalmente enunciados prescriptivos sobre la convivencia humana que tuvieran un carácter transhistórico. De ahí que, en palabras del filósofo Karl Vorländer (1904, 22), «siempre que alguien empezaba a hablarle a Marx de moralidad, comenzaba a reírse a carcajadas». Por eso mismo, el exmarxista Max Eastman calificó el pensamiento de Marx de *religión de la inmoralidad*: «[Marx] se convenció a sí mismo de que, para poner en marcha su mundo [paradisíaco], debíamos dejar de lado los principios morales y librar una guerra fratricida» (Eastman 1955, 83). Algo que no debería

sorprender a nadie porque el mismo Marx expresó que «los

comunistas no se dedican en absoluto a las prédicas morales» (Marx y Engels [1845-1846] 1976, 247). Si la superestructura es sólo un subproducto unidireccional de la estructura económica, la moralidad no es más que una forma con la que adornar y legitimar las relaciones de poder subyacentes…

sean éstas cuales sean: los valores morales no tienen ningún contenido material propio: no son ni correctos ni incorrectos, ni buenos ni malos, sino que son el reflejo del *statu quo* clasista. Tal como sentenciaron Marx y Engels: «Las leyes, la moral, la religión, son para [el proletario] meros prejuicios burgueses, detrás de los cuales se ocultan otros tantos intereses burgueses» (Marx y Engels [1848] 1976, 494-495). O asimismo Engels ([1872] 1988, 381): «La justicia eterna no es más que la expresión ideologizada e idealizada de las relaciones económicas existentes, en ocasiones desde la perspectiva conservadora y en otras desde la perspectiva revolucionaria». Tampoco por casualidad, Lenin en esta misma línea se manifestó durante un aleccionador discurso hacia las juventudes del Partido Comunista: «Para nosotros la moralidad está subordinada a los intereses de la lucha de clases del proletariado» (Lenin [1920] 1966, 292).

Por consiguiente, Marx no sólo se desentendía de los derechos individuales porque no le interesara el estudio del individuo como mónada metafísica contrapuesta al desarrollo dialéctico de la humanidad en su conjunto, sino también porque consideraba que tales derechos sólo eran la exteriorización de unas condiciones materiales subyacentes que a su vez eran independientes de cualquier reflexión moral. Pero démonos cuenta de que sólo rechazando cualquier papel autónomo de las ideas (en este caso, morales) sobre la evolución de la historia —algo que, como ya hemos visto, ni siquiera terminó suscribiendo Engels ([1890b] 2001, 34-35)—, cabrá negar la influencia que puede desempeñar el debate moral en la evolución, también material, de una sociedad: si el debate moral influye sobre las ideas morales predominantes, si las ideas morales predominantes influyen sobre la estructura económica y si la estructura económica influye sobre el desarrollo de las fuerzas productivas, entonces no podrá negárseles a las ideas morales un rol (parcialmente) en el curso de la historia humana. Acaso los juicios morales estén en parte determinados, o influidos, por las condiciones materiales históricas, pero en otra parte serán determinantes de las mismas.

El propio Marx nos expuso un claro ejemplo histórico de cómo los juicios morales predominantes podían influir en las formas sociales y,

en última instancia, en el desarrollo del contenido material de esa sociedad: «Cuando

el esclavo adquirió conciencia de que no podía ser propiedad de otro, viéndose a sí mismo como persona, [...] convirtió a la esclavitud en algo meramente artificial, en una existencia vegetativa que ya no podía subsistir como la base de la producción» (Marx [1857-1858] 1986, 390-391). Es decir, que la extensión de la conciencia moral de que la esclavitud estaba *mal*, de que las personas no *debían* ser propiedad de otras personas, contribuyó (no fue la única causa, pero sí contribuyó) a extinguir la esclavitud como institución social y, al hacerlo, también modificó la estructura económica de la sociedad.

Por supuesto, el materialismo histórico argumentará que la conciencia

moral sobre la maldad de la esclavitud se extiende precisamente cuando las condiciones materiales permiten volverla prescindible. Pero, aun cuando ello fuera cierto, existe un abismo de diferencia entre, por un lado, denunciar intelectualmente que la esclavitud es un mal aun cuando no seamos materialmente capaces de derribarla a día de hoy y entre, por otro, justificar la esclavitud desde un punto de vista histórico siempre que contribuya al desarrollo de las fuerzas productivas o, como poco, rechazar que sea posible evaluar moralmente la esclavitud al margen de cuál sea su relación histórica concreta con las condiciones materiales de una sociedad. Y es que lo primero puede terminar convirtiéndose en una fuerza histórica autónoma que quizá no sea suficiente pero sí necesaria para derribar la esclavitud, mientras que lo segundo puede devenir un freno histórico, quizá no necesario pero sí suficiente, a la abolición social de la esclavitud una vez que se den las condiciones materiales para lograrlo (un factor que *fosilice* la esclavitud aun cuando sea materialmente prescindible). Es decir, que una cosa es pretender explicar de manera meramente descriptiva el origen evolutivo o social de las creencias morales de una sociedad (¿por qué las personas tienen unas u otras visiones morales en un determinado momento histórico?) y otra, muy distinta, sostener que no cabe evaluar racionalmente ninguna moralidad predominante socialmente: uno puede describir por qué el nazismo prendió ideológicamente en Alemania durante el período de entreguerras sin con ello tratar de justificarlo en función de las condiciones materiales de la época o sin negar que quepa evaluar moralmente el nazismo al margen de las condiciones materiales en las que emergió. Lo primero —describir el origen de ciertas creencias morales— equivale a un análisis material del origen de la moralidad; lo segundo —justificarlas o excusarlas— implica defender una visión metaética determinada, a saber, el relativismo moral transhistórico.

Ese relativismo moral transhistórico del que Marx hace científicamente gala —no existen principios morales mejores o peores, todo depende de las circunstancias materiales históricas— constituye una carta blanca intelectual para disculpar, dentro de una sociedad histórica concreta, cualquier tipo de comportamiento por horroroso que pueda resultar. Es decir, les proporciona un salvavidas ético a todos aquellos que deseen comportarse de maneras brutalmente inmorales por cuanto les exime siquiera de la necesidad de justificar éticamente sus acciones frente a los demás. Todavía peor, en la medida en que la filosofía de la praxis de Marx postula que conocimiento y práctica, verdad y acción, terminan coincidiendo en el curso de la historia

—«es en la práctica donde el hombre debe demostrar la verdad, es decir, la realidad y el poder, la terrenalidad de su pensamiento» (Marx [1845] 1976, 6)—, ese relativismo moral transhistórico termina degenerando en absolutismo moral intrahistórico: si la validez de una teoría científica, incluyendo una teoría moral, se comprueba en la capacidad histórica de imponerse e institucionalizarse, entonces aquel que demuestre ser más fuerte, como en los rieptos medievales caracterizados como juicios de Dios, tendrá la ciencia (o a Dios) de su lado (Kolakowski [1976b] 1983, 501-502).

Es decir, desde la perspectiva de Marx, no sólo se trata de que, por ejemplo, no podamos evaluar éticamente la esclavitud al margen de su contexto histórico en el que se impone, sino que, si la esclavitud es predominante en un determinado contexto histórico, ello habrá de significar que la esclavitud todavía está desempeñando un rol en la historia y que, *por tanto*, ésta resulta justificable o moralizable (dentro de ese contexto histórico determinado) frente a todos aquellos «utópicos» o «idealistas» que propugnen abolirla.

Acaso por ello, Marx era capaz de formular en 1847, en *La miseria de la filosofía*, argumentos sobre la esclavitud que bien podría haber firmado cualquier propagandista proesclavista de la época:54 «Sin esclavitud no habría algodón; sin algodón no habría industria moderna. La esclavitud ha dado su valor a las colonias, las colonias han creado el comercio universal, el comercio universal es la condición de la gran industria. Por lo tanto, la esclavitud es una categoría económica de elevada importancia. Sin esclavitud, Norteamérica, el país que más rápidamente progresa, se transformaría en un país patriarcal. Borrad a Norteamérica del mapa y tendréis la anarquía, la completa decadencia del comercio y de la civilización moderna» (Marx [1847] 1976, 167). Y apenas 14 años después, durante la Guerra de Secesión entre el Norte y el Sur de EE. UU., Marx

era

igualmente capaz de apoyar el abolicionismo una vez «el Norte había acumulado suficiente fuerza como para rectificar las aberraciones que, bajo la presión de los esclavistas, había sufrido la historia de los Estados Unidos durante medio siglo y hacerla volver a los verdaderos principios de su desarrollo» (Marx [1861] 1984, 10). ¿Cómo es posible que, en 1847, Marx considerara que la esclavitud era un elemento indispensable para el desarrollo económico de EE. UU. y, en última instancia, del conjunto de la humanidad, pero a partir de 1861 apoyara los esfuerzos del Norte por abolirla? ¿Acaso en 1847 no nos había intentado convencer de que «toda categoría económica tiene dos lados, uno bueno y uno malo [...]. La esclavitud es una categoría económica como cualquier otra y por tanto también tiene dos lados»? (Marx [1847] 1976, 167). ¿Por qué en tal caso, durante la Guerra de Secesión, Marx sí tomó partido *moral* en contra de la esclavitud hasta el punto de calificarla de «aberración» o de tildar los argumentos proesclavistas del Sur como «proclamas cínicas» propaladas por una «oligarquía de 300.000 esclavistas» (Marx [1864] 1985, 19)? ¿Acaso se estaba olvidando del lado supuestamente «bueno» de la esclavitud que él mismo nos había expuesto en 1847? No se trata, como sería perfectamente lícito que hubiese ocurrido, de que Marx cambiara de opinión. En la edición alemana de *La miseria de la filosofía* de 1885, Engels nos aclaraba a pie de página que el juicio sobre el lado bueno de la esclavitud que emitió Marx en 1847 «era perfectamente correcto para el año 1847» y que sólo cuando el Norte se convirtió en una potencia industrial capaz de exportar cereales o carne y sólo cuando, además, aparecieron nuevos competidores en el comercio global de algodón que rompieron el monopolio del Sur, sólo entonces «abolir la esclavitud fue posible» (Marx [1847] 1976, 167-168n).

Es decir, que supuestamente sólo cuando la estructura económica de EE.

UU. (y del resto del mundo) había cambiado, también pudo hacerlo la superestructura ideológica —incluyendo la visión moral sobre la esclavitud

— y, por tanto, ya resultaba posible y adecuado emitir juicios morales en contra de la misma. ¿Y cómo sabía Marx que, en 1861, la estructura económica había cambiado tan radicalmente con respecto a 1847 que, en ese momento, el avance de la historia ya requería de una abolición de la esclavitud que había resultado indeseable o imposible hasta ese momento?

Pues simplemente porque el Norte tenía opciones reales de ganar la guerra y, por tanto, contaba con capacidad política de imponer sus ideas e intereses antiesclavistas sobre el Sur: el test histórico sobre la validez de unas ideas,

pues, lo otorga la fuerza y, por tanto, las verdades morales (la moral funcional) sólo quedan históricamente al descubierto a través de la capacidad social para imponerlas sostenidamente en el tiempo (*a contrario sensu*, si el Sur hubiese ganado la guerra y la esclavitud no hubiese sido abolida, el materialismo histórico de Marx nos habría instado a creer que el desarrollo histórico de las fuerzas productivas todavía no estaba suficientemente maduro como para permitir la abolición de la esclavitud en EE. UU.).

Pero, por todo cuanto ya hemos expuesto en el epígrafe 7.1 de este segundo tomo, resulta por entero incorrecto postular una rígida relación unívoca entre estructura económica y superestructura moral/cultural. En el caso de la esclavitud estadounidense, es incorrecto desde un punto de vista histórico afirmar que ésta fuera imprescindible para el desarrollo económico del país (la esclavitud ni fue necesaria para producir algodón barato y competitivo, ni el algodón barato y competitivo fue imprescindible para el desarrollo industrial de EE. UU.), aunque sí es históricamente correcto afirmar que, conforme muchos grupos de interés fueron dándose cuenta de que era posible producir algodón barato sin recurrir a la esclavitud, esa percepción facilitó el auge de las ideas abolicionistas (Wright 2020). Es decir, evidentemente los intereses materiales de una persona pueden moldear sus ideas sobre el mundo (como ya expusimos en el apartado 1.3.2 a) de este segundo tomo), pero ni determinan por entero la moral prevalente en una sociedad ni, sobre todo, impiden una evaluación racional de esa moral predominante. Si el Sur hubiese ganado la Guerra de Secesión, la esclavitud habría sido tan moralmente injustificable y tan materialmente innecesaria como lo era cuando la perdió: el curso potencialmente accidental de una guerra no determina la validez o invalidez de unas ideas morales.

En suma, las malas ideas (incluyendo las malas ideas *morales*) son susceptibles, si es que cuentan con fuerza suficiente que las respalde (y pueden contar con fuerza suficiente si una masa lo suficientemente grande de población crea en ellas), de perpetuarse dentro de una sociedad durante mucho tiempo sin que ello las convierta en buenas ideas. Por ejemplo, aquellos marxistas que sostengan que la URSS fue un error histórico (por precipitar la superación del capitalismo) deberán reconocer que ese error histórico se mantuvo vigente durante más de siete décadas a pesar de no estar alineado con el grado de

desarrollo histórico de las fuerzas productivas; aquellos marxistas que, en cambio, sostengan que la URSS fue un acierto histórico deberán reconocer que, pese a estar —a su juicio— alineada con el

grado de desarrollo de las fuerzas productivas, terminó desmoronándose y revirtiendo a un modo de producción capitalista, de modo que las malas ideas (en este caso, la ideología burguesa) pueden terminar reemergiendo de sus cenizas al margen del grado de desarrollo material de las fuerzas productivas.

En todo caso, y como decíamos, Marx rechazó el individualismo moral

(y los derechos individuales que de él se derivaban) para adoptar una posición antiindividualista y supuestamente antimoralista: es decir, un colectivismo relativista, la «religión de la inmoralidad» (Eastman 1955, 81).

Pero, en realidad, Marx tampoco se limitó a contemplar y describir el devenir de la historia sin formular juicios de valor propios, sino que participó activamente en la transformación de la historia para acelerar su movimiento hacia un *destino* determinado: un destino que no sólo juzgaba como inexorable en el largo plazo, sino como éticamente superior a cualquier organización social previa. Y es que, aun cuando Marx negara postular una visión ética atemporal que trascendiera a cada modo de producción histórico, es harto dudoso que eso fuera realmente así. Más bien parece que trató en todo momento de camuflar sus presupuestos morales detrás de proposiciones que en apariencia sólo tenían un carácter descriptivo cuando, en realidad, poseían una indudablemente carga valorativa. No en vano, a lo largo de su obra, incluso en libros tan maduros como *El capital*, Marx emplea habitualmente términos con claras connotaciones morales (como «explotación», «robo», «parásitos», etc.) que no son descriptivamente neutros. Es verdad que, en las *Glosas marginales a Adolf Wagner,* Marx es muy taxativo al señalar que «yo no presento las ganancias del capital como una sustracción o un “robo” cometidos contra el obrero [...] el capitalista —

siempre y cuando le pague al obrero el valor real de su fuerza de trabajo—

tiene pleno derecho (dentro, naturalmente, del derecho que corresponde a este modo de producción) a apropiarse de la plusvalía» (Marx [1881] 1989, 535-536); pero en los *Grundrisse* sí afirma, en cambio, que «la base de la riqueza del actual sistema» es «el *robo* del tiempo de trabajo ajeno» (Marx

[1857-1858] 1987, 91). De modo que existe una obvia contradicción entre ambos textos: en un lado niega hablar de robo y en el otro *habla* de robo. Si Marx jamás pretendió condenar moralmente el capitalismo, ¿por qué sí habló de *robo* en los *Grundrisse*? Como señala Cohen (1983b): «Dado que

[...] Marx no pensaba que el capitalista robara de acuerdo con la definición de robo dentro del capitalismo pero al mismo tiempo sí pensaba que el

capitalista robaba, por necesidad tuvo que referirse a robar en algún sentido no-relativista. Y como, en general, está mal apropiarse de lo que le pertenece a otro, robar es cometer una injusticia y un sistema "basado en el robo" se basa en una injusticia» (Cohen 1983b). Podemos llegar a idénticas conclusiones si efectuamos una lectura atenta de su *Crítica al Programa de Gotha*, donde Marx distingue dos formas de dividir del excedente social: «a cada cual según su trabajo», en la primera etapa del comunismo, y «de cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades» en la fase superior del comunismo ([1875] 1989, 86-87). Pues bien, el primer principio distributivo («el derecho de los productores proporcional al trabajo suministrado»), Marx lo califica de «defectuoso» frente al segundo principio distributivo (Marx [1875] 1989, 87), de modo que claramente está emitiendo un juicio normativo a través del cual nos muestra *su* preferencia *moral* transhistórica por una regla distributiva sobre la otra (Elster 1986, 95-98): y las reglas sobre reglas son principios metaéticos no sobre cómo son las normas, sino sobre cómo deberían ser al margen de cómo son en cada momento histórico.

Aparentemente, pues, Marx no sólo pensaba que el capitalismo se basara en la acumulación del trabajo no remunerado y que estuviera condenado a colapsar, sino que también creía que era injusto y moralmente inferior al socialismo. Al respecto, Norman Geras (1985) hipotetiza que

«Marx pensaba que el capitalismo era injusto pero él no pensaba que lo pensaba»: es decir, que Marx imbuía todos sus razonamientos de moralismo anticapitalista pero no era consciente de ello. En realidad, la explicación correcta probablemente sea otra: la filosofía de la praxis de Marx hacía irrelevante, desde su perspectiva, plantear juicios de valor separados de la acción práctica, porque justamente la emergencia de la autoconciencia del proletariado a lo largo de la lucha de clases —lucha de clases que sólo puede darse bajo las adecuadas condiciones materiales— llevaría a que esa superestructura moral anticapitalista fuera surgiendo progresivamente dentro de ella:

es decir, que mientras se lucha se comprende el motivo por el que se lucha y por el que se *debe* luchar (Kolakowski [1976a] 1983, 323-324). El proletariado, por tanto, terminaría comprendiendo por qué el capitalismo es injusto cuando las circunstancias materiales lo empujaran a levantarse contra él: no hacía falta persuadirlo de que era injusto sino que terminaría describiéndolo por sí solo a través de su acción práctica, de modo que, desde

su punto de vista, Marx no necesitaba utilizar sus *correctas* ideas morales como acelerador de la historia.

Ahora bien, y aquí es donde empieza a resquebrajarse la pretendida separación de juicios enunciativos y de juicios normativos que pretendía conseguir Marx. A su entender, la lucha del proletariado como «clase para sí» contra el capital sólo se daría tras una «reforma de la conciencia» a través del socialismo *científico* que él mismo estaba desarrollando: es decir, el proletariado necesitaba *comprender* «el significado de sus propias acciones»

y la razón histórica «por la que está luchando» (Marx [1843c] 1975, 144) antes de contraponerse como clase a la burguesía. Sólo habiendo comprendido —o durante el proceso de comprensión de— que el

capitalismo se basa en la explotación del obrero, que no es un modo de producción natural sino histórico y que terminará siendo inevitablemente superado por el comunismo, el proletariado emergerá y luchará

organizadamente como «clase para sí» contra el capital y, *al luchar*, gestará su propia moral anticapitalista (racionalizará moralmente *a posteriori* sus acciones).

Pero en la medida en que la obra de Marx —la que posibilita la reforma de la conciencia del proletariado— está plagada de proposiciones normativas no explicitadas como tales, entonces lo que realmente está ocurriendo es que se está insuflando en el obrero un determinado código moral bajo la apariencia de ciencia positiva sin siquiera haber sometido a una crítica intelectual independiente a ese código moral. Es decir, que Marx sí moraliza pero lo hace escondido detrás de la carcasa de una ciencia positiva presuntamente libre de juicios de valor. Así sucede, por ejemplo, cuando Marx niega la contribución productiva del capitalista en la generación de valor para así poder calificar su ganancia de «explotación» contra el obrero o así sucede, a su vez, cuando describe el capitalismo como un modo de producción condenado a extinguirse históricamente y que vendrá

sucedido por otro donde la «alienación» habrá desaparecido. De hecho, Marx no sólo introduce inadvertidamente juicios de valor en sus juicios pretendidamente enunciativos, sino que además muchos de esos juicios enunciativos son incorrectos, de modo que ni siquiera nos sirven como guía para un debate moral riguroso. El socialismo científico de Marx, por tanto, es una mezcla de proposiciones descriptivas erróneas y proposiciones normativas camufladas cuyo objetivo práctico es empujar al obrero a que piense que está luchando por un destino emancipador inexorable cuando, en verdad, está luchando

fanáticamente por una causa política particular —una entre muchas otras—

que, además, ni siquiera será capaz de cumplir con las promesas que le ha hecho.

En palabras de Bertram Wolfe (1965, 379-380), inicialmente uno de los

organizadores del movimiento comunista estadounidense y, décadas más tarde, declarado anticomunista:

El pecado mortal de Marx y el gran peligro de su doctrina no era el sueño de un mundo mejor. Ese sueño era compartido por muchos hombres generosos de todas las generaciones, incluida la suya.

La perversidad de su doctrina se halla en haber suprimido [camuflado] tanto los juicios de valor con los que llegó a su visión cuanto la comprensión misma del papel que desempeñan esos juicios morales [en la historia]. La perversidad reside en proclamar que su sueño era ciencia y que todos los demás juicios de valor relativos a la historia o a la sociedad son juicios «utópicos» o despreciables.

Al proclamar que su sueño era el resultado de la investigación científica de la realidad, ni siquiera una hipótesis que la ciencia tenía que cuestionar por deber o por costumbre, sino una conclusión científicamente demostrada y un sistema de pensamiento, lo que estaba proclamando es que su visión era inevitable, entregándoles así a quienes poseían esa misma visión, o eran poseídos por ella, la ilusión de su propia infalibilidad y del apoyo firme de la historia. Por tanto, también, de su derecho predestinado e incuestionable a imponer su modelo sobre aquellos más ignorantes, recalcitrantes o reacios. ¿Qué piedad podía sentirse hacia aquellos hombres que se interpusieran en el camino de la Historia y se opusieran a su voluntad, hacia aquellos

hombres que rechazaran los principios de la ciencia y se negaran a someterse a ellos?

En suma, Marx sí poseía y sí promovía unas determinadas ideas morales, pero lo hacía camuflándolas detrás de un sistema de pensamiento científico presuntamente libre de juicios de valor y que se proclamaba históricamente inevitable. Es decir, Marx apeló a un relativismo moral transhistórico —no existen verdades morales universales— para poder justificar un absolutismo moral intrahistórico —dentro de cada etapa de la historia, las ideas morales predominantes están alineadas con la necesaria evolución ascendente de la historia— y, en última instancia, para inocular sus propias preferencias morales particulares dentro del absolutismo moral que debía regir en la etapa final de la historia —el comunismo—. Desde esa perspectiva, la imposición por la fuerza del comunismo contra todos aquellos que no respeten la fetichizada voluntad comunal no sería la imposición de un código moral particular, frente a otros códigos morales posibles y potencialmente superiores desde una perspectiva racional, sino el contenido mismo de la emancipación de la humanidad.

En el fondo, se trata de un ejercicio tan intelectualmente coherente como perturbador. Si, según hemos mostrado en las páginas anteriores, la comuna universal perfectamente integrada (máxima cooperación y mínimo conflicto), aquella en la que los intereses individuales han desaparecido por entero y se han convertido en un interés comunitario orgánico, sólo podría llegar a emerger en el muy largo plazo a través de la coacción sistemática contra quienes muestren comportamientos antisociales (esto es, contra aquellos que no se sometan el *diktat* de la comuna porque deseen determinar autónomamente cómo vivir su propia vida), el comunismo sólo podrá desarrollarse históricamente mediante la represión. Y la única forma de justificar públicamente —y por tanto posibilitar socialmente— una represión sistemática tan generalizada y perdurable contra miles de millones de personas de carne y hueso como la que requiere el comunismo para emerger sólo puede ser negándoles sus derechos individuales a esos miles de millones de personas; y la única forma de negarles sus derechos individuales a miles de millones de personas de un modo generalizado y perdurable necesariamente pasa por abrazar un relativismo moral transhistórico capaz de convalidar, en la etapa comunista, cualquier atrocidad, caracterizada como históricamente necesaria, en favor de la comuna. En palabras de Kolakowski (2005, 42):

La cuestión es que Marx realmente creía que la sociedad humana no se «liberaría» sin alcanzar la unidad. Y no existe ninguna técnica

conocida, aparte del despotismo, a través de la cual esa unidad social pueda lograrse: no hay ninguna forma de suprimir la tensión entre la sociedad civil y la sociedad política salvo suprimiendo la sociedad civil; no hay forma de eliminar los conflictos entre el individuo y «el conjunto» salvo destruyendo al individuo; no hay ningún otro camino hacia una libertad «positiva» «superior», como opuesta a la libertad «negativa» y «burguesa», que suprimiendo esta última.

Repitamos los versos de Goethe que, a este respecto, Marx ([1853]

1979, 132-133) citaba con aprobación: «¿Quién lamenta los estragos / si los frutos son placeres? / ¿No aplastó miles de seres / Tamerlán en su reinado?».

¿Acaso el movimiento de la historia hacia el superorganismo comunista no justifica cualquier moralizada violencia contra aquellos que se interpongan en el camino de la emancipación de la humanidad?

Al final, pues, bajo el comunismo, las libertades individuales, concretas, ciertas y presentes son sacrificadas en aras de libertades colectivas, abstractas, inciertas y muy futuras. La libertad imaginaria que promete el comunismo en un porvenir intangible va inevitablemente de la mano de la represión material en una contemporaneidad muy tangible. Por

tanto, y en definitiva, la bicondicional (la llegada del modo de producción comunista implicará la liberación del ser humano) también es incorrecta: no sólo el comunismo no es inevitable, sino que, precisamente porque no lo es, sólo podría implantarse, desarrollarse y perpetuarse históricamente a través de la supresión radical las libertades *individuales* de los seres humanos realmente existentes. El despotismo comunal termina siendo la forma necesaria, desesperada e impostada del paraíso marxista (Kolakowski 2005, 61). La alienación suprema de la humanidad bajo la apariencia de su desalienación: la alienación de la desalienación.

7.5. Conclusión: el leninismo como consecuente lógico del marxismo

La conclusión lógica, o al menos una de las conclusiones lógicas, del sistema de pensamiento marxiano, de su concepción materialista y dialéctica de la historia con un fuerte sesgo antiindividualista, es el totalitarismo. No en vano, existe una marcada línea de continuidad ideológica entre la fusión del materialismo histórico con la escatología

comunista y la concepción antiindividualista de la libertad de Marx: si la historia de la humanidad *debe concluir necesariamente* en una comuna universal donde todos los egoísmos individuales hayan desaparecido y donde todas las personas se subordinen a la voluntad comunal, entonces los derechos individuales no son más que embustes de la burguesía que obstaculizan la emancipación de la especie humana y que deben ser erradicados en aras de esa emancipación.

Probablemente, quien mejor haya resumido, con estremecedora

sinceridad, esta visión marxista del concepto de libertad, completamente antagónica a las libertades individuales, sea el filósofo marxista Georg Lukács:

Ante todo, hemos de dejar una cosa clara: libertad en este caso *no* significa libertad del individuo. Eso no implica que una sociedad comunista plenamente desarrollada no conozca la libertad individual. Al contrario, será la primera sociedad en la historia de la humanidad que la tome realmente en serio y la convierta en una realidad. Sin embargo, incluso en ese caso, esta libertad no será la misma que los ideólogos de la burguesía tienen hoy en mente [...]. La libertad actual de los hombres es la libertad del individuo aislado por la propiedad, que reifica y está reificada. Es la libertad frente a otros (no menos aislados) individuos. La libertad del egoísta, del hombre que corta relaciones con el resto, una libertad para la que solidaridad o comunidad existen como mucho a modo de «ideas reguladoras» [...]. El deseo consciente por el reino de la libertad ha de conllevar tomar pasos conscientemente hasta él. Y ha de conllevar tomar conciencia de que, en la sociedad burguesa contemporánea, la libertad individual sólo puede ser

corrupta y corruptora por tratarse de un privilegio asociado a la ausencia de libertad de otros, de modo que el deseo consciente por el reino de la libertad ha de significar la renuncia a la libertad individual. Implica que uno mismo se subordine conscientemente a la voluntad colectiva que está destinada a traer al mundo la verdadera libertad (Lukács

[1923] 1971, 315).

A renglón seguido, Lukács añadía que esa voluntad colectiva

consciente a la que debían subordinarse los individuos para alumbrar el Reino de la Libertad era la voluntad de «el Partido Comunista», cuyo «factor cohesionador era la *disciplina*» puesto que «sólo a través

de la disciplina será capaz el partido de poner en práctica la voluntad colectiva, mientras que la introducción del concepto burgués de libertad impide que esa voluntad colectiva llegue a conformarse y, por tanto, transforma al partido en una agregación laxa de individuos incapaz de actuar» (Lukács [1923] 1971, 315-316). Y, ciertamente, la conexión que efectuaba Lukács entre, por un lado, la

«voluntad colectiva» a la que deben someterse los individuos dentro de la comuna y, por otro, la voluntad específica del Partido Comunista no era original. Marx y Engels fueron los primeros en hacerlo en el *Manifiesto Comunista*:

[Los Comunistas] no tienen intereses distintos de los del proletariado en su conjunto [...].

Los Comunistas tan sólo se distinguen de otros partidos obreros en que [...] a lo largo de las distintas etapas de lucha entre el proletariado y la burguesía, los Comunistas representan siempre y en todas partes los intereses del movimiento obrero en su conjunto (Marx y Engels [1848] 1976, 497).

Si el Partido Comunista es la voluntad viva del proletariado y no exhibe conflictos internos de intereses, entonces el partido constituirá la clase gobernante natural de la comuna comunista a la que todos los individuos deberán someterse: no para someterse a la voluntad de los dirigentes comunistas, sino porque la voluntad de los dirigentes comunistas coincidirá con la voluntad de la comuna. La voluntad de la clase gobernante fetichizada en voluntad general, en la mediación imprescindible para toda relación humana.

Por consiguiente, aun cuando fuese teóricamente concebible que la fase superior del comunismo llegase a prescindir de un partido organizado y burocratizado —aunque no, como ya hemos expuesto, de una clase gobernante más formal o informalmente constituida—, la apreciación final de Lukács, ligada a otros fragmentos de los escritos de Marx y Engels, proporciona un claro puente entre la teoría marxista —especialmente, sus

ideas sobre la propiedad privada, los mercados, la explotación, su relativismo transhistórico y, en última instancia, su concepto de libertad— y la praxis leninista y estalinista que la siguió. ¿Podría haber existido políticamente un marxismo no leninista respetuoso con los derechos individuales? Atendiendo a la visión marxista sobre los mismos, y sobre cómo los individuos debían terminar subordinándose a una despótica voluntad comunal, es muy dudoso (Kolakowski 2005,

28-29): bajo el comunismo, si el agente represivo no hubiese sido el Partido Comunista, lo habría sido otro tipo de clase gobernante organizada dentro de la comuna para imponer violentamente su voluntad sobre los individuos disidentes, es decir, sobre aquellos que hubiesen reivindicado su derecho sobre su propia vida. Pero, aun cuando no respondamos en un sentido categóricamente negativo a la pregunta anterior, aun cuando creyéramos que un marxismo no leninista es posible —por ejemplo, porque Marx creyera innecesaria la represión por poseer una visión extraordinariamente plástica sobre la naturaleza humana (Singer [1980] 2008, 98) y acaso un marxismo que tomara en consideración la relativa rigidez de la naturaleza humana se vería abocado a reformular radicalmente sus planteamientos—, lo que sí es incuestionable es que la praxis leninista y estalinista no es una deformación irreconocible de la teoría marxista: es, de hecho, una aplicación bastante coherente de la visión marxista de la sociedad, de la economía y del ser humano. Esta praxis, en suma, no fue una praxis contraria a la vida y a la libertad de millones de seres humanos *a pesar de* que las ideas que la inspiraron fueran unas ideas humanistas, sino precisamente *porque* eran unas ideas que negaban la autonomía moral del ser humano y, por tanto, eran unas ideas inhumanas.

Conclusión

El marxismo ha sido, tal como lo calificó Leszek Kolakowski ([1976b]

1983, 501), «la mayor fantasía» de los últimos 150 años. Y lo ha sido no porque muchos de los problemas sociales que estudió Marx, y que siguen preocupando honestamente a muchas de las personas que a día de hoy todavía se acercan al marxismo, sean falsos problemas sociales. Claro que hay capitalistas que instrumentalizan el poder político para parasitar a los ciudadanos mediante privilegios legalizados tan diversos como

subvenciones, aranceles, concesiones públicas, rescates o regulaciones restrictivas de la competencia. Claro que muchos autónomos y pequeñas empresas son descapitalizados por la competencia, en ocasiones justa pero en otras ocasiones falseada, que ejercen los grandes capitales. Claro que hay terratenientes que se lucran apropiándose de rentas monopolísticas a costa de empobrecer tanto a trabajadores como a capitalistas empresariales. Claro que hay multinacionales que se alían con Estados mafiosos para expropiar los recursos naturales que hasta ese momento habían pertenecido a las comunidades locales. Claro que la extrema pobreza se reduce más lentamente en el mundo de lo que podría reducirse si los Estados

occidentales no sabotearan el desarrollo de esas sociedades para proteger a sus grupos de presión internos. Claro que hay obreros que están atrapados en empleos precarios, peligrosos, mal pagados y alienantes sin otra perspectiva de futuro que vivir sobreviviendo. Claro que muchas empresas son organizaciones verticales en las que el trabajador se halla subordinado a las órdenes de despóticos superiores jerárquicos. Claro que, cuando el número de parados es elevado, los capitalistas poseen un poder de negociación muy superior al de los trabajadores, y eso posibilita rebajas salariales o alargamientos de la jornada laboral. Claro que el progreso tecnológico conduce a situaciones de desprotección y desempleo entre muchos de los que dejan de participar en la producción social como resultado de ese progreso tecnológico. Claro que la miseria empuja a muchas personas a tomar decisiones que ellas mismas juzguen degradantes y corruptoras en beneficio de algún tercero que se lucra de su necesidad. Claro que muchos de los lazos personales que tradicionalmente habían cohesionado a las sociedades están siendo reemplazados por relaciones mercantiles de carácter

impersonal, lo que aísla a todos aquellos que no logren construir nuevos lazos humanos dentro del nuevo orden social. Claro que la solución para muchos de los males sociales anteriores pasa, al menos en parte, por transformar las condiciones materiales con el objetivo de elevar la autonomía y el control sobre sus propias vidas de las personas desposeídas.

Claro, en definitiva, que las sociedades de mercado, como sociedades humanas que son, no son sociedades perfectas y que dentro de ellas se siguen padeciendo, aun con formas modificadas, muchas de las graves dificultades que coparon la atención de Marx y también otras nuevas que ni siquiera eran imaginables en el siglo XIX. No, si el marxismo ha sido la mayor fantasía de los últimos 150 años no fue por prestar atención a todos esos problemas ciertos, sino por malinterpretar su origen y por diagnosticar, en consecuencia, un programa de reforma social —de revolución

anticapitalista— que no sólo no los solucionaría sino que engendraría otros incluso peores. Es decir, el marxismo ha sido la mayor fantasía de los últimos 150 años por aspirar a lograr una comprensión verdadera y absoluta del movimiento de la sociedad moderna y por haber engendrado, por el contrario, una descripción errónea e incompleta de la estática y de la dinámica del capitalismo.

Por un lado, el marxismo ha sido una fantasía en lo relativo al proceso (o a la dinámica) de la sociedad burguesa: según nos narró, las

contradicciones internas del capitalismo acabarían conduciendo

inexorablemente a la humanidad hacia un idílico destino social, uno donde todos los antagonismos económicos desaparecerían por cuanto correrían a chorro lleno los manantiales de la riqueza colectiva (Marx [1875] 1989, 87) y uno donde los intereses de todas las personas se alinearían perfectamente con los de la comunidad por cuanto cada individuo se realizaría en los demás (Marx [1844b] 227-228). Una fantasía que muchos pensadores, incluso aquellos alejados del marxismo, han calificado de «utopía» porque supondría la integración de la humanidad en un organismo armónico capaz de tutelar su propio destino colectivo.

Por otro, el marxismo también ha sido una fantasía en lo relativo a la anatomía (o a la estática) de la sociedad burguesa: una ilusión de los sentidos desprovista de fundamento. El marxismo tenía como objetivo revelarle al proletariado cuál era el contenido real que se ocultaba detrás de las formas aparentes del capitalismo para, una vez que las condiciones objetivas estuvieran suficientemente maduras, empujarlo a dar el salto revolucionario

hacia el comunismo. Pero, en realidad, lo único que hizo fue presentarle a la llamada clase obrera una imagen tergiversada y distorsionada sobre el capitalismo que acabó emponzoñando sus relaciones potencialmente cooperativas con los capitalistas (Marx [1859] 1983, 409), es decir, acabó generando endógenamente aquellas contradicciones que según Marx nos conducían inexorablemente hacia el comunismo pero que, en realidad, eran el resultado de haber inyectado dentro de la sociedad ideas profundamente erróneas sobre el mismo.

Y es que si la sustancia que constituye la riqueza es el trabajo social objetivado en las mercancías (teoría del valor trabajo), si los capitalistas no trabajan y por tanto tampoco crean riqueza pero, pese a ello, se apropian de una porción (creciente) de la riqueza social (teoría de la explotación), entonces los capitalistas estarán parasitando a los trabajadores por el mero hecho de ser propietarios de los medios de producción: trabajador y capitalista no entablan relaciones simbióticas como la que pueden establecer dos trabajadores dentro de una empresa cooperativa, sino relaciones extractivas como las que podían existir entre un esclavista y un esclavo, pero camufladas en este caso bajo la aparente libertad del obrero para vender en el mercado su fuerza de trabajo a cambio de un salario. De ahí que el proletariado deba aspirar a liberarse del yugo burgués expropiándoles a los capitalistas sus medios de producción: era el descubrimiento de

esta *verdad científica* sobre la naturaleza real del capitalismo lo que contribuiría, una vez que fuera materialmente posible, a organizar el movimiento obrero como

«clase para sí» y a dar el salto revolucionario hacia el comunismo.

Sin embargo, ese salto bien podría ser un salto al vacío si tal «verdad científica» acerca de la anatomía del capitalismo fuera en realidad un compendio de errores relativos a la naturaleza y el funcionamiento del sistema económico burgués. Si la sustancia que constituye la riqueza social no es el tiempo de trabajo social sino la utilidad marginal de los bienes y si los capitalistas contribuyen, junto con los trabajadores, a crear parte de esa riqueza social, entonces los capitalistas no estarán parasitando a los trabajadores sino colaborando con ellos para producir y repartirse la riqueza social que entre ambos han generado. Y si ese mecanismo de colaboración descentralizada y competitiva que es el capitalismo fuera un mecanismo de generación de riqueza social más eficiente y desalienante que cualquiera de sus alternativas, entonces alimentar el sentimiento anticapitalista de millones de trabajadores sólo contribuiría a empobrecerlos y a alienarlos, es decir, a

impedirles establecer relaciones productivas funcionales y progresivas con el resto de los seres humanos por la presencia de una ideología divisiva y frentista que los mantendría alejados y enemistados entre sí.

El marxismo prometió transparencia allí donde reinaba la opacidad pero sólo proporcionó confusión envuelta en aparentes certezas: es decir, sólo alumbró una filosofía de la historia y una teoría económica tan internamente coherentes como radicalmente equivocadas (Böhm Bawerk [1896] 1949, 88). Pero a quienes buscan certezas sobre el mundo, la coherencia interna de un sistema de pensamiento les puede resultar mucho más imponente y seductora que la debilidad de sus raíces. La función de los dogmas de fe en muchas religiones es justamente ésa: no cuestionar los fundamentos sobre los que se construye un determinado sistema de creencias que, si soslayamos la vacuidad de sus dogmáticos fundamentos, resulta plenamente coherente y explicativos del mundo.

Y eso fue el marxismo: una fantasía secular de débiles fundamentos y

exquisita coherencia interna que azuzaba la discordia y el conflicto social como forma de hacer avanzar la historia hacia una comunidad donde la discordia y el conflicto social hubiesen sido erradicados. Una falsa representación de la realidad que engañó a millones de personas

y que se impuso con sangre y violencia sobre otras decenas de millones que no se dejaron engañar por ella pero que sí fueron víctimas de sus diferentes manifestaciones políticas. Una coartada filosófica con pátina de cientificidad para sacrificar las libertades civiles y económicas de los individuos —las libertades burguesas— apelando a la quimérica liberación de la especie humana dentro de una comunidad soberana sobre la naturaleza y sobre sí misma —la libertad comunal—. Un infierno real para el individuo en el presente a cambio de la promesa de un fantasioso Edén para la especie en el futuro. Una fantasmagoría que no iluminó el mundo sino que lo oscureció.

Al contrario de lo que proclamaron Marx y Engels ([1848] 1976, 519)

en el párrafo de cierre del *Manifiesto Comunista,* no es verdad que, sumándose a la revolución comunista, «los proletarios no tienen nada que perder salvo sus cadenas». Lo opuesto se ajusta con mucha más precisión a la teoría y a la praxis del comunismo: sumándose a la revolución comunista, los proletarios no tienen nada que ganar salvo sus cadenas.

Bibliografía

Abel, Jaison R., y Richard Deitz, «Despite Rising Costs, College is Still a Good Investment», Federal Reserve Bank of New York, n.o 20.190.605,

2019.

Abramson, Paul, y Ronald F. Inglehart, *Value Change in Global Perspective*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI, 1995.

Acemoglu, Daron, «Technical Change, Inequality, and the Labor Market», *Journal of Economic Literature*, 40, 1 (2002), pp. 7-72.

Agneman, Gustav, y Esther Chevrot-Bianco, «Market Participation and Moral Decision-Making: Experimental Evidence from Greenland», *The*

Economic

Journal,

ueac069

(2022),

< https://doi.org/10.1093/ej/ueac069>.

Akerlof, George A., y Robert J. Shiller, *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton, 2010.

Alberro, José, y Joseph Persky, «The Dynamics of Fixed Capital Revaluation and Scrapping», *Review of Radical Political Economics*, 13, 2 (1981), pp. 32-37.

Albo, María J., y Fernando G. Costa, «Nuptial Gift-Giving Behaviour and Male Mating Effort in the Neotropical Spider Paratrechalea Ornata (Trechaleidae)», *Animal Behaviour*, 79, 5 (2010), pp. 1031-1036.

Alchian, Armen A., «Uncertainty, Evolution, and Economic Theory», *Journal of Political Economy*, 58, 3 (1950), pp. 211-221.

— «Some economics of property rights», *Il politico*, 30, 4 (1965), pp. 816-829.

Alchian, Armen A., y Harold Demsetz, «Production, Information Costs, and Economic Organization», *The American Economic Review*, 62, 5 (1972), pp. 777-795.

Allen, Robert C., *Enclosure and the Yeoman: The Agricultural Development of the South Midlands 1450-1850,* Oxford University Press, Oxford, 1992.

— «Tracking the Agricultural Revolution in England», *Economic History Review*, 52, 2 (1999), pp. 209-235.

— *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009a.

— «Engels' Pause: Technical Change, Capital Accumulation, and Inequality in the British Industrial Revolution», *Explorations in Economic History*, 46, 4 (2009b), pp. 418-435.

Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson y Salvatore Morelli, «Top wealth shares in the UK over more than a century», *Journal of Public Economics*, 162 (2018), pp. 26-47.

Archibald, Peter, *Marx and the Missing Link: Human Nature*, The MacMillan Press, Nueva York, 1989.

Armesilla Conde, Santiago, *Trabajo, utilidad y verdad: la influencia de*

las técnicas y tecnologías de investigación operativa en la conformación de los precios comerciales y su impacto en las teorías del valor. Un análisis comparado desde la teoría del cierre categorial, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2014.

Arnqvist, Göran, y Locke Rowe, *Sexual Conflict*, Princeton University Press, Princeton, 2005.

Arrow, Kenneth J., *Social Choice and Individual Values*, John Wiley & Sons, Hoboken, NJ, 1951.

Arteta, Aurelio, *Marx: Valor, forma social y alienación*, Ediciones Libertarias, Madrid, 1993.

Astarita, Rolando, «Austriacos y el irresoluble problema de la imputación», *Rolando Astarita* (blog), 23 de junio de 2018. Disponible en:

<https://rolandoastarita.blog/2018/06/23/austriacos-y-el-irresoluble-

problema-de-la-imputacion/>.

— «Respuesta al profesor Rallo, acerca de Wieser y la imputación», *Rolando Astarita* (blog), 7 de abril de 2021. Disponible en:

<https://rolandoastarita.blog/2021/04/07/respuesta-al-profesor-

ralloacerca-de-wieser-y-la-imputacion/>.

— «Milei y el teorema de Arrow», *Rolando Astarita* (blog), 6 de junio de

2022. Disponible en: <https://rolandoastarita.blog/2022/06/06/milei-y-

el-teorema-de-arrow/>.

Bakunin, Mijail, *Estatismo y Anarquía*, Anarres, Buenos Aires, 1873.

Baldassarri, Delia, «Market Integration Accounts for Local Variation in Generalized Altruism in a Nationwide Lost-Letter Experiment»,

Proceedings of the National Academy of Sciences, 117, 6 (2020), pp.

2858-2863.

Ball, Sheryl, Catherine Eckel, Philip J. Grossman y William Zame, «Status in Markets», *The Quarterly Journal of Economics*, 116, 1 (2001), pp.

161-188.

Banco de España, *Encuesta Financiera de las Familias 2020*, Banco de España, Madrid, 2022.

Banco de Inglaterra, *A Millenium of Macroeconomic Data*, Banco de Inglaterra, Londres, 2016.

Barnett, Randy, *The Structure of Liberty*, Oxford University Press, Oxford, 1998.

Barone, Guglielmo, y Sauro Mocetti, «Intergenerational Mobility in the Very Long Run: Florence 1427-2011», *The Review of Economic Studies*, 88, 4

(2021), pp. 1863-1891.

Bartra, Oscar, Joseph T. McGuire y Joseph W. Kable, «The Valuation System: A Coordinate-Based Meta-analysis of BOLD fMRI

Experiments Examining Neural Correlates of Subjective Value»,

Neuroimage, 76, 1 (2013), pp. 412-427.

Basten, Ulrike, Guido Biele, Hauke R. Heekeren y Christian J. Fiebach,

«How the Brain Integrates Costs and Benefits during Decision Making»,

Proceedings of the National Academy of Sciences, 107, 50 (2010), pp.

21767-21772.

Basu, Susanto, y John G. Fernald, «Returns to Scale in U.S. Production: Estimates and Implications», *Journal of Political Economy*, 105, 2

(1997), pp. 249-283.

Bastiat, Frédéric, *Capital y renta por Federico Bastiat, seguido por polémica sobre la gratuidad del crédito o la legitimidad del interés entre Bastiat y Proudhon*, Imprenta de la Tutelar, Madrid, 1860/ 1849.

Baumol, William J., «Contestable Markets: An Uprising in the Theory

of Industry Structure», *American Economic Review*, 72, 1 (1982), pp. 1-15.

Becker, Sascha O., y Hans K. Hvide, «Entrepreneur death and startup performance», *Review of Finance*, 26, 1 (2022), pp. 163-185.

Beito, David T., *From Mutual Aid to the Welfare State: Fraternal Societies and Social Services, 1890-1967*, The University of North Carolina Press, Chapel Hill, NC, 2000.

Belloc, Hilaire, *The Servile State*, T. N. Foulis, Londres, 1912.

Berlin, Isaiah, *Karl Marx*, Princeton University Press, Princeton, [1939]

2013.

— «Two Concepts of Liberty», en *Liberty*, Oxford University Press, Oxford,

[1958] 2002.

Berman, Yonatan, y Branko Milanović, «Homoploutia: Top labor and capital incomes in the United States, 1950-2020», LIS Working Paper Series, n.o 806, 2020.

Bernstein, Eduard, *The Preconditions of Socialism*, Cambridge University Press, Cambridge, [1899] 1992.

Bernstein, William J., *A Splendid Exchange: How Trade Shaped the World*, Grove Press, Nueva York, 2008.

Beviá, Carmen, Luis Corchón y Antonio Romero-Medina, «Relinquishing Power, Exploitation and Political Unemployment in Democratic

Organizations», *Social Choice and Welfare*, 49, 3 (2017), pp. 735-753.

Bichler, Shimshon, y Jonathan Nitzan, *Capital as Power*, Routledge, Abingdon y Nueva York, 2009.

— «A Final Note», The Bichler and Nitzan Archives, 1 de diciembre de 2010.

Disponible

en:

< https://
bnarchives.yorku.ca/308/2/20101200_cockshott_nitzan_bichler_

testing_the_ltv_exchange_web.htm#a_05_a_final_note >.

Björneborn, Lennart, «Adjacent Possible», *The Palgrave Encyclopedia of the Possible*, Palgrave Macmillan, Londres, 2020.

Brooks, Alison S., John E. Yellen, Richard Potts, Anna K. Behrensmeyer, Alan L. Deino, David E. Leslie, Stanley H. Ambrose, Jeffrey R.

Ferguson, Franceso D'Errico, Andrew M. Zipkin, Scott Witthaker, Jeffrey Post, Elizabeth G. Veatch, Kimberly Foecke y Jennifer B. Clark,

«Long-Distance Stone Transport and Pigment Use in the Earliest Middle

Stone Age», *Science*, 360, 6384 (2018), pp. 90-94.

Boar, Corina, y Danial Lashkari, «Occupational Choice and the

Intergenerational Mobility of Welfare», *National Bureau of Economic Research*, WP 29381, 2021.

Boehm, Christopher, *Moral Origins: The Evolution of Virtue, Altruism, and Shame*, Basic Books, Nueva York, 2012.

Böhm-Bawerk, Eugen, «History and Critique of Interest Theories», en *Capital and Interest*, Libertarian Press, Grove City, PA, [1884] 1959.

— «Positive Theory of Capital», en *Capital and Interest*, Libertarian Press, Grove City, PA, [1889] 1959.

— «Value, Cost, and Marginal Utility», *The Quarterly Journal of Austrian Economics,* 5, 3 ([1892] 2002), pp. 37-79.

— «Karl Marx and the Close of his System», en *Karl Marx and the Close of his System by Eugen von Böhm-Bawerk & Böhm-Bawerk's Criticism of Marx by Rudolf Hilferding*, editado por Paul M. Sweezy, Augustus Kelley, Nueva York, [1896] 1949.

— «On the Measurability of Sensations», en *Further Essays on Capital and Interest*, dentro de *Capital and Interest*, Libertarian Press, Grove City, PA, [1912] 1959.

Boldrin, Michele, y David K. Levine, *Against Intellectual Monopoly*, Cambridge University Press, Cambridge, 2010.

Bolt, Jutta, y Jan Luiten Van Zanden, «Maddison style estimates of the evolution of the world economy. A new 2020 update», Maddison-Project

Working Paper, n.o 15, University of Groningen, Groninga, 2020.

Bostrom, Nick, «Are We Living in a Computer Simulation?», *The Philosophical Quarterly*, 53, 211 (2003), pp. 243-255.

Bowles, Samuel, «Technical Change and the Profit Rate: A Simple Proof of the Okishio Theorem», *Cambridge Journal of Economics*, 5, 2 (1981), pp. 183-186.

Bowles, Samuel, y Herbert Gintis, «The Marxian Theory of Value and Hetero-Geneous Labour: A Critique and Reformulation», *Cambridge Journal of Economics*, 1, 2 (1977), pp. 173-192.

Bradley, Harriett, *The Enclosures in England: An Economic Reconstruction*, Batoche Books, Kitchener, 2001.

Brealey, Richard A., Stewart C. Myers y Franklin Allen, *Principles of Corporate Finance*, McGraw-Hill Education, Nueva York, [1970] 2020.

Brennan, Geoffrey, y Loren Lomasky, «Against Reviving Republicanism», *Politics, Philosophy & Economics*, 5, 2 (2006), pp. 221-252.

Brennan, Jason, *Why Not Capitalism?* Routledge, Londres, 2014.

— *Against Democracy*, Princeton University Press, Princeton, 2016.

Brennan, Jason, y Peter Jaworski, *Markets without Limits: Moral Virtues and Commercial Interests*, Routledge, Londres, 2016.

Broadberry, Stephen, Bruce M. S. Campbell, Alexander Klein, Mark Overton y Bas Van Leeuwen, *British Economic Growth, 1270-1870*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015.

Bródy, András, *Proportions, Prices and Planning: A Mathematical Restatement of the Labor Theory of Value*, North-Holland Publishing Company, Ámsterdam, 1970.

Brown, Andrew, «A Materialist Development of Some Recent Contributions to the Labour Theory of Value», *Cambridge Journal of Economics*, 32, 1

(2008), pp. 125-146.

Buchan, Nancy R., Gianluca Grimalda, Rick Wilson, Marilynn Brewer, Enrique Fatás y Margaret Foddy, «Globalization and Human

Cooperation», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106, 11

(2009), pp. 4138-4142.

Buchanan, James M., y William C. Stubblebine, «Externality», *Economica*, 29, 116 (1962), pp. 371-384.

Bukharin, Nikolai, *Economic Theory of the Leisure Class*, International Publishers, Nueva York, [1919] 1927.

— *The Politics and Economics of the Transition Period*, Routledge, Londres, [1919-1920] 1979.

— *Historical materialism*, Cosmonaut Press, Aptos, CA, [1921] 2021.

Bunge, Mario, *Materialismo y ciencia*, Editorial Ariel, Barcelona, 1981.

— *Philosophy in Crisis: The Need for Reconstruction*, Prometheus, Nueva York, 2001.

Cahuc, Pierre, Stéphane Carcillo y André Zylberberg, *Labor economics*, MIT Press, Cambridge, MA, 2014.

Calhoun, John C., «Tax Payers versus Tax Receivers», en *Social Class and State Power*, editado por David M. Hart, Gary Chartier, Ross Miller Kenyon y Roderick Long, Palgrave Macmillan, Londres, [1849] 2018.

Camerer, Colin F., «Goals, Methods, and Progress in Neuroeconomics», *Annual Review of Economics*, 5, 1 (2013), pp. 425-455.

Cato, Susumu, y Lutz, Adrien, «Kenneth Arrow, Moral Obligations, and Public Policies», GATE, Working Paper, n.o 1841, 2018.

Chambers, Jonathan David, «Enclosure and Labour Supply in the Industrial Revolution», *The Economic History Review*, 5, 3 (1953), pp. 319-343.

Chambers, William, *A Tour in Switzerland, in 1841*, W. & R. Chambers, Londres, 1842.

Chandran, Kukathas, *The Liberal Archipelago: A Theory of Freedom and Diversity*, Oxford University Press, Oxford, 2003.

Chapman, John, y Sylvia Seeliger, «Formal Agreements and the Enclosure Process: The Evidence from Hampshire», *The Agricultural History Review*, 43, 1 (1995), pp. 35-46.

Charpe, Matthieu, Slim Bridji y Peter McAdam, «Labor share and growth in the long run», *Macroeconomic Dynamics*, 24, 7 (2020), pp. 1720-1757.

Cheremukhin, Anton, Mikhail Golosov, Sergei Guriev y Aleh Tsyvinski,

«The Economy of People's Republic of China from 1953», National Bureau of Economic Research, WP 21397, 2015.

— «The Industrialization and Economic Development of Russia Through the Lens of a Neoclassical Growth Model», *The Review of Economic Studies*, 84, 2 (2017), pp. 613-649.

Chib, Vikram S., Antonio Rangel, Shinsuke Shimojo y John P. O'Doherty,

«Evidence for a Common Representation of Decision Values for

Dissimilar Goods in Human Ventromedial Prefrontal Cortex», *Journal of Neuroscience*, 29, 39 (2009), pp. 12315-12320.

Chirinko, Robert S., «σ: The long and short of it», *Journal of Macroeconomics*, 30, 2 (2008), pp. 671-686.

Choi, Ginny Seung, y Virgil Henry Storr, «Market Interactions, Trust and Reciprocity», *PloS one*, 15, 5 (2020), e0232704.

Christensen, Clayton M., *The Innovator's Dilemma: When New*

Technologies Cause Great Firms to Fail, Harvard Business School Press, Brighton, MA, 2013.

Cirillo, Renato, «Léon Walras and Social Justice», *American Journal of Economics and Sociology*, 43, 1 (1984), pp. 53-60.

Clark, Jeff Ray, y Dwight R. Lee, «Markets and Morality», *Cato Journal*, 31, 1 (2011), pp. 1-26.

Clark, Gregory, «Commons Sense: Common Property Rights, Efficiency, and Institutional Change», *The Journal of Economic History*, 58, 1

(1998), pp. 73-102.

Clark, Gregory, y Anthony Clark, «Common rights to land in England, 1475-1839», *The Journal of Economic History*, 61, 4 (2001), pp. 1009-1036.

Clarke, Simon, *Marx, Marginalism and Modern Sociology*, Palgrave Macmillan, Londres, 1991.

Coase, Ronald, «The Problem of Social Cost», *The Journal of Law and Economics*, 3 (1960), pp. 1-44.

Cockshott, Paul, y Allin Cottrell, *Towards a New Socialism*, Spokesman Books, Old Basford, Nottingham, 1993.

— «The Scientific Status of the Labour Theory of Value», IWGVT

conference at the Eastern Economic Association Meeting, 1997.

Cockshott, Paul, Allin Cottrell y Alejandro Valle Baeza, «El aspecto empírico de la teoría del valor: respuesta a Nitzan y Bichler»,

Investigación Económica, 73, 287 (2014), pp. 121-142.

Cohen, Gerald A., *Karl Marx's Theory of History: A Defence*, Princeton University Press, Princeton, [1978] 2001.

— «The Structure of Proletarian Unfreedom», *Philosophy & Public Affairs*, 12, 1 (1983a), pp. 3-33.

— «Review of Karl Marx, by Allen W. Wood», *Mind*, 92, 367 (1983b), pp.

440-445.

— «Reconsidering Historical Materialism», en *Karl Marx's Theory of History: A Defence*, Princeton University Press, Princeton, [1983] 2001.

— «Restricted and Inclusive Historical Materialism», en *Karl Marx's Theory of History: A Defence*, Princeton University Press, Princeton, [1978]

2001.

— «Marxism after the Collapse of the Soviet Union», *The Journal of Ethics*, 3, 2 (1999), pp. 99-104.

Congleton, Roger D., «Efficient Status Seeking: Externalities, and the Evolution of Status Games», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 11, 2 (1989), pp. 175-190.

Cooper, Geoffrey M., y Robert E. Hausman, *La célula*, Marbán, Madrid,

[1997] 2001.

Cosmides, Leda, y John Tooby, «Neurocognitive Adaptations Designed for Social Exchange», en *The Handbook of Evolutionary Psychology*, editado por David M. Buss, John Wiley and Sons, Nueva York, 2015.

Cowen, Tyler, y Alex Tabarrok, *Modern Principles in Economics*, Worth Publishers, Nueva York, [2010] 2015.

Crawford, Sue E. S., y Elinor Ostrom, «A Grammar of Institutions», *American Political Science Review*, 89, 3 (1995), pp. 582-600.

Cummins, Neil, «The Hidden Wealth of English Dynasties, 1892-2016», *The Economic History Review*, 75, 3 (2022), pp. 667-702.

Curry, Oliver Scott, Daniel Austin Mullins y Harvey Whitehouse, «Is It Good to Cooperate? Testing the Theory of Morality-As-Cooperation in

60 societies», *Current Anthropology*, 60, 1 (2019), pp. 47-69.

Dahlman, Carl J., *The Open Field System and Beyond*, Cambridge University Press, Cambridge, 1980.

Dawkins, Richard, *The Blind Watchmaker*, Penguin, Londres, [1986] 2006.

De Brunhoff, Suzanne, *Marx on Money*, Urizen Books, Nueva York, [1973]

1976.

De Mesquita, Bruce Bueno, y Alastair Smith, *The Dictator's Handbook: Why Bad Behavior is Almost Always Good Politics*, Hachette UK, Londres, 2011.

Dessalles, Jean-Louis, *Why We Talk: The Evolutionary Origins of Language*, Oxford University Press, Oxford, 2007.

Di Tella, Rafael, John Haisken-De New y Robert MacCulloch, «Happiness

Adaptation to Income and to Status in an Individual Panel», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76, 3 (2010), pp. 834-852.

Díaz, Emilio, y Rubén Osuna, «Indeterminacy in price-value correlation measures», *Empirical Economics*, 33, 3 (2007), pp. 389-399.

— «From Correlation to Dispersion: Geometry of the Price-Value Deviation», *Empirical Economics*, 36, 2 (2009), pp. 427-440.

Dittmer, Timothy, «Diminishing Marginal Utility in Economics Textbooks», *The Journal of Economic Education*, 36, 4 (2005), pp. 391-399.

Dobb, Maurice, *Political Economy and Capitalism*, George Routledge and Sons, Nueva York, 1937.

— *Studies in the Development of Capitalism*, George Routledge and Sons, Nueva York, 1946.

Donovan, Sarah A., y David H. Bradley, *Real wage trends, 1979 to 2019*

(R45090), Congressional Research Service, Washington, 2020.

Dyer, Christopher, *An Age of Transition?: Economy and Society in England in the Later Middle Ages*, Oxford University Press, Oxford, 2005.

Eastman, Max, *Reflections on the Failure of Socialism*, The DevinAdair Company, Nueva York, 1955.

Edmans, Alex, Xavier Gabaix y Dirk Jenter, «Executive compensation: A survey of theory and evidence», en Benjamin Hermalin y Michael Weisbach, eds., *The handbook of the economics of corporate*

governance, vol. 1, pp. 383-539, North-Holland Publishing Company,

Ámsterdam, 2017.

Elster, Jon, *Explaining Technical Change: A Case Study in the Philosophy of Science*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983.

— *Making Sense of Marx*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.

— *An Introduction to Karl Marx*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986.

Engels, Friedrich, «Centralisation and Freedom», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 2, Progress Publishers, Moscú, [1842]

1975.

— «Discurso en Elberfeld, 8 February 1845 *», Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 4, Progress Publishers, Moscú, [1845]

1975.

— «Principles of Communism», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 6, Progress Publishers, Móscú, [1847a] 1976.

— «Draft of a Communist Confession of Faith», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 6, Progress Publishers, Moscú, [1847b]

1976.

— «Letter to Marx, 18 March 1848», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1848a] 1982.

— «Letter to Emil Blank, 24 March 1848», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1848b] 1982.

— «Letter to Marx, 29 January 1851», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1851] 1982.

— «Revolution and Counter-Revolution in Germany», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 11, Progress Publishers, Moscú,

[1851-1852] 1979.

— «England», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 11, Progress Publishers, Moscú, [1852] 1979.

— «Letter to Marx, 23 January 1857», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1857a] 1983.

— «Letter to Marx, 11 December 1857», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1857b] 1983.

— «Letter to Marx, 31 December 1857», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1857c] 1983.

— «Letter to Marx, 7 October 1858», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1858] 1983.

— «Letter to Marx, 13 January 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863a] 1985.

— «Letter to Marx, 26 January de 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863b] 1985.

— «Letter to Friedrich Albert Lange, 29 March 1865», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 42, Progress Publishers, Moscú,

[1865] 1987.

— «Letter to Marx, 29 November 1868», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1868] 1988.

— «Letter to Marx, 1 July 1869», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1869a] 1988.

— «Letter to Hermann Engels, 15 July 1869», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1869b]

1988.

— «The Housing Question», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 23, Progress Publishers, Moscú, [1872] 1988.

— «Dialectics of Nature», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 25, Progress Publishers, Moscú, [1873-1882] 1987.

— «Refugee Literature», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1874] 1989.

— «Anti-Dühring», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol.

25, Progress Publishers, Moscú, [1878] 1987.

— «Socialism: Utopian and Scientific», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1880] 1989.

— «Letter to Karl Kautsky, 12 September 1882», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1882]

1992.

— «The Origin of the Family, Private Property and the State», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 26, Progress Publishers, Moscú, [1884] 1990.

— «Marx and Rodbertus. Preface to the First German Edition of The Poverty of Philosophy by Karl Marx», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 26, Progress Publishers, Moscú, [1885] 1990.

— «Ludwig Feuerbach and the End of Classical German Philosophy», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 26, Progress Publishers, Moscú, [1886] 1990.

— «Letter to Conrad Schmidt, 5 August 1890», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 49, Progress Publishers, [1890a] 2001.

— «Letter to Joseph Bloch, 21-22 September 1890», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 49, Progress Publishers, [1890b]

Moscú, 2001.

— «Letter to Nikolai Danielson, 24 February 1893», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 50, Progress Publishers, Moscú,

[1893] 2004.

— «Introduction to Karl Marx's The Class Struggle in France 1848 to 1850», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 27,

Progress Publishers, Moscú, [1895] 1990.

Fabiani, Silvia, Ana Lamo, Julián Messina y Tairi Rõõm, «European Firm Adjustment During Times of Economic Crisis», *IZA Journal of Labor Policy*, 4, 1 (2015), pp. 1-28.

Fekete, Antal, «Borrowing Short and Lending Long: Illiquidity and Credit Collapse» [monografía], Committee for Monetary Research and

Education, 1983.

— *Whither Gold?* [libro electrónico], Pintax cvba, [1996] 2019.

Fellows, Lesley K., y Martha J. Farah, «The Role of Ventromedial Prefrontal Cortex in Decision Making: Judgment under Uncertainty or Judgment per se?», *Cerebral Cortex*, 17, 11 (2007), pp. 2669-2674.

Fernández Liria, Carlos, *Marx 1857: El problema del método y la dialéctica*, Akal, Madrid, 2019.

Fernández Liria, Carlos, y Luis Alegre Zahonero, *El orden de El Capital: Por qué seguir leyendo a Marx*, Monte Ávila, Caracas, [2010] 2019.

Fernández-Villaverde, Jesús, «Simple Rules for a Complex World with Artificial Intelligence», *PIER Working Paper*, n.o 20-010, 2020.

Fisher, Irving, *The Money Illusion*, Adelphi Company, Manchester, 1928.

— *The Theory of Interest, as determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest it*, Macmillan, Nueva York, 1930.

FitzGerald, Thomas H. B., Ben Seymour y Raymond J. Dolan, «The Role of Human Orbitofrontal Cortex in Value Comparison for Incommensurable

Objects», *Journal of Neuroscience*, 29, 26 (2009), pp. 8388-8395.

Foley, Duncan K., *Understanding Capital: Marx's Economic Theory*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1986.

Friedman, Benjamin, *The Moral Consequences of Economic Growth*, Knopf Doubleday Publishing Group, Nueva York, 2005.

Fritzsche, Bruno, «Switzerland», en *The Industrial Revolution in National Context Europe and the USA*, editado por Mikulas Teich y Roy Porter, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

— «Switzerland after 1815», en *The Oxford Encyclopedia of Economic History*, vol. 5, editado por Joel Mokyr, Oxford University Press, Oxford, 2003.

Fröhlich, Nils, *Dimensional Analysis of Price-Value Deviations*, Chemnitz University of Technology, Chemnitz, 2010.

Frydman, Carola, y Raven E. Saks, «Executive Compensation: A New View

from a Long-Term Perspective, 1936–2005», *The Review of Financial*

Studies, 23, 5(2010), pp. 2.099-2.138.

Fujimoto, Takao, y Ravindra R. Ranade, «Technical Changes and the Rate of Profit in Models with Joint Production and Externalities: A Duality Approach», *Metroeconomica*, 49, 2 (1998), pp. 129-138.

Fukuyama, Francis, «Social Capital and Civil Society», IMF Working Paper, WP/00/74, 2000.

Gabaix, Xavier, y Augustin Landier, «Why has CEO pay increased so much?», *The Quarterly Journal of Economics*, 123, 1 (2008), pp. 49-100.

Gallardo-Albarrán, Daniel, y Robert Inklaar, «The Role of Capital and Productivity in Accounting for Income Differences since 1913», *Journal of Economic Surveys*, 35, 3 (2021), pp. 952-974.

Galor, Oded, y Ömer Özak, «The Agricultural Origins of Time Preference», *American Economic Review*, 106, 10 (2016), pp. 3064-3103.

Galor, Oded, y Viacheslav Savitskiy, «Climatic Roots of Loss Aversion», NBER Working Paper Series, n.o 25273, 2018.

Gao, Wei, y Matthias Kehrig, «Returns to Scale, Productivity and Competition: Empirical Evidence from U.S. Manufacturing and

Construction Establishments», *Social Science Research Network*, 1 de

mayo de 2017. Disponible en: <https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?

abstract_id=2731596>.

Gechert, Sebastian, Tomas Havranek, Zuzana Irsova y Dominika Kolcunova,

«Measuring capital-Labor Substitution: The Importance of Method

Choices and Publication Bias». *Review of Economic Dynamics*, 45

(2022), pp. 55-82.

Geras, Norman, «The Controversy about Marx and Justice», *New Left Review*, 150, 3 (1985), pp. 47-85.

Gintis, Herbert, *Individuality and Entanglement: The Moral and Material Bases of Social Life*, Princeton University Press, Princeton, 2017.

Gintis, Herbert, y Samuel Bowles, «Structure and Practice in the Labor Theory of Value», *Review of Radical Political Economics*, 12, 4 (1981), pp. 1-26.

Glasner, David, «A Reinterpretation of Classical Monetary Theory», *Southern Economic Journal*, 52, 1 (1985), pp. 46-67.

Gochenour, Zachary, y Bryan Caplan, «A Search-Theoretic Critique of Georgism», *Social Science Research Network*, 14 de julio de 2012.

Disponible

en:

<https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?

abstract_id=1999105>.

Goldstone, Jack A., *Revolution and Rebellion in the Early Modern World*, Routledge, Londres, [1991] 2016.

Gonner, Edward Carter Kersey, *Common Land and Inclosure*, Macmillan, Nueva York, 1912.

Gorodnichenko, Yuriy, y Gerard Roland, «Culture, Institutions, and the Wealth of Nations», *Review of Economics and Statistics*, 99, 3 (2017), pp. 402-416.

Gould, Stephen Jay, y Elisabeth S. Vrba, «Exaptation—a missing term in the science of form», *Paleobiology*, 8, 1 (1982), pp. 4-15.

Green, Leonard, y Joel Myerson, «A Discounting Framework for Choice with Delayed and Probabilistic Rewards», *Psychological Bulletin*, 130, 5

(2004), pp. 769-792.

Greenwood, Jeremy, y Guillaume Vandenbroucke, «Hours Worked: Long-Run Trends», en *New Palgrave Dictionary of Economics*, editado por Lawrence E. Blume y Steven N. Durlauf, Palgrave Macmillan, Londres,

2005.

Greif, Avner, «Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies», *Journal of Political Economy*, 102, 5 (1994), pp. 912-950.

Grossman, Henryk, «The Law of Accumulation and Breakdown of the Capitalist System: Being also a Theory of Crises», *Henryk Grossman Works*, vol. 3, Brill, Leiden, [1929] 2021.

Grossman, Sanford J., y Joseph Stiglitz, «On the Impossibility of Informationally Efficient Markets», *The American Economic Review*, 70, 3 (1980), pp. 393-408.

Guerrero Jiménez, Diego, *Competitividad: teoría y política*, Ariel, Barcelona, 1995.

— «Insumo-producto y teoría del valor-trabajo», *Política y Cultura*, 13

(2000), pp. 139-168.

— *Economía no liberal para liberales y no liberales* [autoedición], 2002.

Disponible

en:

< https://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/dg/47.pdf>

— «¿Es posible demostrar la teoría laboral del valor?», *Ensayos de Economía*, 14, 25 (2004), pp. 83-123.

— *Utilidad y trabajo (Teorías del valor y realidad económica capitalista)*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 2006.

— *Un resumen completo de El Capital de Marx*, Maia Ediciones, Madrid, 2008.

Haidt, Jonathan, *The Righteous Mind*, Vintage Books, Nueva York, 2012.

Hammer, Edith C., Jan Pallon, Håkan Wallander y Pål Axel Olsson, «Tit for Tat? A Mycorrhizal Fungus Accumulates Phosphorus Under Low Plant

Carbon Availability», *FEMS Microbiology Ecology*, 76, 2 (2011), pp.

236-244.

Hammerstein, Peter, y Ronald Noë, «Biological Trade and Markets», *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 371, 1687 (2016), 20150101.

Hardin, Garrett, «The tragedy of the commons: the population problem has no technical solution; it requires a fundamental extension in morality», *Science*, 162, 3859 (1968), pp. 1243-1248.

Harding, Neil, «Legal Marxismo», en *A Dictionary of Marxist Thought*, editado por Tom Bottomore, Blackwell, Hoboken, NJ, [1983] 2001.

Harvey, David, *The Limits to Capital*, Verso Books, Londres/Nueva York,

[1982] 2006.

— «The 'New' Imperialism: Accumulation by Dispossession», *Socialist Register*, 40 (2004), pp. 63-87.

— *A Companion to Marx's Capital*, Verso Books, Londres/Nueva York, 2010.

Hatcher, John, «English serfdom and villeinage: towards a reassessment», *Past & Present*, 90, 1 (1981), pp. 3-39.

Hayek, F. A., *Prices and Production*, Augustus M. Kelly, Nueva York,

[1931] 1967.

— «The Road to Serfdom», *The Collected of Works of F. A. Hayek*, vol. 2, Routledge, Londres, [1944] 2007.

— «The Use of Knowledge in Society», *The American Economic Review*, 35, 4 (1945), pp. 519-530.

— *The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*, The Free Press, Nueva York, 1952.

— *The Constitution of Liberty*, Chicago University Press, Chicago, [1960]

2011.

— «Competition as a Discovery Procedure», *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5, 3 ([1968] 2002).

— *Law, Legislation and Liberty: Rules and Order*, Routledge and Kegan

Paul, Abingdon-on-Thames, UK, 1973.

— «The Pretence of Knowledge», *The American Economic Review*, 79, 6

(1989), pp. 3-7.

Hegel, Georg Wilhelm Friedrich, *Lectures on the Philosophy of World History. Introduction: Reason in History*, Cambridge University Press, Cambridge, [1830] 2012.

Heinrich, Michael, *An Introduction to the Three Volumes of Karl Marx's Capital*, Monthly Review Press, Nueva York, [2004] 2012.

Henrich, Joseph, *The Secret of Our Success: How Culture Is Driving Human Evolution, Domesticating Our Species, and Making Us Smarter*, Princeton University Press, Princeton, 2016.

— *The Weirdest People in the World: How the West Became Psychologically Peculiar and Particularly Prosperous*, Penguin Books, Londres, 2020.

Hicks, John R., *Value and Capital*, 2.ª ed., Oxford University Press, Oxford, 1946.

— *A Revision of Demand Theory*, Oxford University Press, Oxford, 1956.

Hicks, John R., y Roy G. D. Allen, «A Reconsideration of the Theory of Value. Part I», *Economica*, 1, 1 (1934), pp. 52-76.

Hilferding, Rudolf, «Böhm-Bawerk's Criticism of Marx», en *Karl Marx and the Close of his System by Eugen von Böhm-Bawerk & Böhm-Bawerk's Criticism of Marx by Rudolf Hilferding*, editado por Paul M. Sweezy, Augustus Kelley, Nueva York, [1904] 1949.

— *Finance Capital: A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*, Routledge & Keagan Paul, Abingdon-on-Thames, UK, [1910] 1981.

Hirschman, Albert O., *Exit, Voice, and Loyalty*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1970.

Hodgson, Geoffrey M., «What Are Institutions?», *Journal of Economic Issues*, 40, 1 (2006), pp. 1-25.

Hoff, Karla, «Caste System», World Bank Policy Research, Working Paper n.o 7929, 2016.

Hoffmann, Florian, David S. Lee y Thomas Lemieux, «Growing Income Inequality in the United States and Other Advanced Economies», *Journal of Economic Perspectives*, 34, 4 (2020), pp. 52-78.

Holmstrom, Bengt, «Moral Hazard in Teams», *The Bell Journal of Economics*, 13, 2 (1982), pp. 324-340.

Hoppe, Hans-Hermann, «Marxist and Austrian Class Analysis», *Journal of Libertarian Studies*, 9, 2 (1990), pp. 79-93.

Horrell, Michael, y Robert Litan, *After Inception: How Enduring is Job Creation by Startups?* , Kauffman Foundation, Kansas City, 2010.

Huberman, Michael, y Chris Minns, «The times they are not changin': Days and hours of work in Old and New Worlds, 1870-2000», *Explorations in Economic History*, 44, 4 (2007), pp. 538-567.

Huerta de Soto, Jesús, *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid, 1992.

— *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, Unión Editorial, Madrid, 1998.

— «La teoría de la eficiencia dinámica», *Procesos de Mercado*, I, 1 (2004), pp. 11-71.

Hughes, Brent L., y Jamil Zaki, «The Neuroscience of Motivated Cognition», *Trends in Cognitive Sciences*, 19, 2 (2015), pp. 62-64.

Hughes, Brent L., y Jennifer S. Beer, «Medial Orbitofrontal Cortex is Associated with Shifting Decision Thresholds in Self-Serving

Cognition», *NeuroImage*, 61, 4 (2012), pp. 889-898.

Hülsmann, Jörg Guido, «The Demand for Money and the Time-Structure of

Production», en *Property, Freedom, and Socierty: Essays in Honor of Hans-Hermann Hoppe*, editado por Jörg Guido Hülsmann y Stephan Kinsella, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, 2009.

Indart, Gustavo, «Marx's Law of Market Value», *Science & Society*, 51, 4, (1987-1988), pp. 458-467.

Íñigo Carrera, Juan, *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires, 2013.

Irwin, Klee, Marcelo Amaral y David Chester, «The Self-Simulation Hypothesis Interpretation of Quantum Mechanics», *Entropy*, 22, 2

(2020), pp. 247.

Işıkara, Güney, y Patrick Mokre, «Price-Value Deviations and the Labour Theory of Value: Evidence from 42 Countries, 2000-2017», *Review of Political Economy*, 34, 1 (2022), pp. 165-180.

Jaffé, William, «Menger, Jevons and Walras De-Homogenized», *Economic Inquiry*, 14, 4 (1976), pp. 511-524.

Jales, Hugo, Thomas H. Kang, Guilherme Stein y Felipe García Ribeiro,

«Measuring the Role of the 1959 Revolution on Cuba's Economic Performance», *The World Economy*, 41, 8 (2018), pp. 2243-2274.

Janzen, Daniel H., «Coevolution of Mutualism between Ants and Acacias in Central America», *Evolution*, 20, 3 (1966), pp. 249-275.

Jasay, Anthony, *Justice and its Surroundings*, Liberty Fund, Carmel, IN, 2002.

Johnson, Harry G., «Demand Theory Further Revised or Goods are Goods», *Economica*, 25, 98 (1958), pp. 149-149.

Johnson, Noel D., y Mark Koyama, «Jewish Communities and City Growth

in Preindustrial Europe», *Journal of Development Economics*, 127

(2017), pp. 339-354.

Jones, Gareth Stedman, *Karl Marx: Greatness and Illusion*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2016.

Jossa, Bruno, «Marx, Marxism and the Cooperative Movement», *Cambridge Journal of Economics*, 29, 1 (2005), pp. 3-18.

Kain, Roger, John Chapman y Richard Oliver, *The Enclosure Maps of England and Wales, 1595-1918*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004.

Kalecki, Michal, «Determinants of Profits», en *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy: 1933-1970*, Cambridge University Press, Cambridge, [1933] 1971.

Kedrosky, Davis, «All Quiet on the Investment Front: Did Britain Sacrifice the Industrial Revolution to Defeat Napoleon?», *Great Transformations*, 30

de

agosto

de

2021.

Disponible

en:

<https://daviskedrosky.substack.com/p/all-quiet-on-the-investment-

front>.

Keynes, John Maynard, *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Palgrave Macmillan, Londres, [1936] 2018.

Kiers, E. Toby, Robert A. Rousseau, Stuart A. West y R. Ford Denison,

«Host Sanctions and the Legume—Rhizobium Mutualism», *Nature*, 425, 6953 (2003), pp. 78-81.

Kiers, E. Toby, Marie Duhamel, Yugandhar Beesetty, Jerry A. Mensah, Oscar Franken, Erik Verbruggen, Carl R. Fellbaum, George A.

Kowalchuk, Miranda M. Hart, Alberto Bago, Todd M. Palmer, Stuart A.

West, Philippe Vandenkoornhuyse, Jan Jansa y Heike Bücking,

«Reciprocal Rewards Stabilize Cooperation in the Mycorrhizal

Symbiosis», *Science*, 333, 6044 (2011), pp. 880-882.

Kirzner, Israel, *Competition and Entrepreurship*, Chicago University Press, Chicago, 1973.

— *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.

— *Essays on Capital and Interest: An Austrian Perspective*, Edward Elgar

Publishing, Cheltenham, UK, 1996.

Kliman, Andrew J., «The Law of Value and Laws of Statistics: Sectoral Values and Prices in the US Economy, 1977-97», *Cambridge Journal of Economics*, 26, 3 (2002), pp. 299-311.

— *Reclaiming Marx's* « *Capital*» *: A Refutation of the Myth of Inconsistency*, Lexington Books, Lanham, MD, 2007.

Kliman, Andrew, y Ted McGlone, «The Transformation Non-Problem and the Non-Transformation Problem», *Capital & Class*, 12, 2 (1988), pp.

56-84.

— «A Temporal Single-system Interpretation of Marx's Value Theory», *Review of Political Economy*, 11, 1 (1999), pp. 33-59.

Knight, Frank, *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin, Boston,

[1921] 1957.

Knoblach, Michael, Martin Roessler y Patrick Zwerschke, «The Elasticity of Substitution Between Capital and Labour in the US Economy: A Meta-Regression Analysis», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 82, 1

(2020), pp. 62-82.

Knoblach, Michael, y Fabian Stöckl, «What Determines the Elasticity of Substitution between Capital and Labor? A Literature Review», *Journal of Economic Surveys*, 34, 4 (2020), pp. 847-875.

Kolakowski, Leszek, *Las principales corrientes del marxismo: I. Los fundadores*, Alianza Universidad, Madrid, [1976a] 1983.

Kolakowski, Leszek, *Las principales corrientes del marxismo: III. La crisis*, Alianza Universidad, Madrid, [1976b] 1983.

— *My Correct Views on Everything*, St. Augustine's Press, South Bend, IN, 2005.

Kornai, János, «"Hard and" "Soft" Budget Constraint», *Acta Oeconomica*, 25, 3-4 (1980), pp. 231-245.

— *The Sociality System: The Political Economy of Communism*, Oxford University Press, Oxford, 1992.

— *Dynamism, Rivalry, and the Surplus Economy: Two Essays on the Nature of Capitalism*, Oxford University Press, Oxford, 2013.

Koyama, Mark, y Jared Rubin, *How the World Became Rich: The Historical Origins of Economic Growth*, Polity Press, Cambridge, 2022.

Krugman, Paul R., «Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade», *Journal of international Economics*, 9, 4 (1979), pp. 469-479.

Kukić, Leonard, «Socialist growth revisited: insights from Yugoslavia», *European Review of Economic History*, 22, 4 (2018), pp. 403-429.

Kunda, Ziva, «The Case for Motivated Reasoning», *Psychological Bulletin*, 108, 3 (1990), pp. 480-498.

Lachman, Ludwig, *Capital and its Structure*, Institute of Human Studies, Fairfax, VA, [1956] 1978.

— *The Market as an Economic Process*, Basil Blackwell, Oxford, 1986.

Lackner, Marie-Louise, y Martin Lackner, «On the Likelihood of Single-Peaked Preferences», *Social Choice and Welfare*, 48, 4 (2017), pp. 717-745.

Laibman, David, «Technical Change the Real Wage and the Rate of Exploitation: The Falling Rate of Profit Reconsidered», *Review of Radical Political Economics*, 14, 2 (1982), pp. 95-105.

— *Value, Technical Change, and Crisis: Explorations in Marxist Economic Theory*, ME Sharpe, Armonk, NY, 1992.

— «The Falling Rate of Profit: A New Empirical Study», *Science & Society*, 57, 2 (1993), pp. 223-233.

Layson, Stephen K., «The Increasing Returns to Scale CES Production Function and the Law of Diminishing Marginal Returns», *Southern Economic Journal*, 82, 2 (2015), pp. 408-415.

Lenin, Vladimir Ilich, «The Economic Content of Narodism and the Criticism of it in Mr. Struve's Book (The Reflection of Marxism in Bourgeois Literature)», *Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1894-1895] 1960.

— «The Agrarian Programme of Social-Democracy in the First Russian Revolution, 1905-1907», *Collected Works*, vol. 13, Progress Publishers,

Moscú, [1907] 1962.

— «The Tasks of the Youth Leagues. Speech Delivered at the Third All-Russia Congress of the Russian Young Communist League», *Collected*

Works, vol. 31, Progress Publishers, Moscú, [1920] 1966.

Lepage, Henri, *Autogestión y capitalismo: respuestas a la anti-economía*, Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, [1978] 1979.

Lequiller, François, y Derek Blades, *Understanding National Accounts*, OCDE, París, 2014.

Lewin, Peter, y Nicolás Cachanosky, *Capital and Finance: Theory and History*, Routledge, Londres, 2020.

Levy, Dino J., y Paul W. Glimcher, «Comparing Apples and Oranges: Using Reward-Specific and Reward-General Subjective Value Representation in the Brain», *Journal of Neuroscience*, 31, 41 (2011), pp. 14693-14707.

— «The Root of All Value: A Neural Common Currency for Choice», *Current Opinion in Neurobiology*, 22, 6 (2012), pp. 1027-1038.

Lin, Po-Hsuan, Alexander L. Brown, Taisuke Imai, Joseph Tao-yi Wang, Stephanie W. Wang y Colin F. Camerer. «Evidence of General Economic

Principles of Bargaining and Trade from 2,000 Classroom Experimentsv,

Nature Human Behaviour, 4, 9 (2020), pp. 917-927.

Lomasky, Loren, *Persons, Rights, and the Moral Community*, Oxford University Press, Oxford, 1987.

Lukács, Georg, *History and Class Consciousness: Studies in Marxist Dialectics*, The MIT Press, Cambridge, MA, [1923] 1971.

Mack, Eric, «In Defense of Individualism», *Ethical Theory and Moral Practice*, 2, 2 (1999), pp. 87-115.

— «Natural Rights», en *The Routledge Companion to Libertarianism*, editado por Matt Zwolisnki y Benjamin Ferguson, Routledge, Londres,

2022.

Machan, Tibor R., «Marxism: A Bourgeois Critique», *International Journal of Social Economics*, 15, 11-12 (1988), pp. 2-104.

McMillan, Rebekah O., «The Problem of Poverty: the Elberfeld System and Transatlantic Social Reform», *Journal of Transatlantic Studies*, 20

(2022), pp. 1-23.

Mandel, Ernest, *Marxist Economic Theory*, vol. 2, The Merlin Press, Decatur, GE, 1962.

— *An Introduction to Marxist Economic Theory*, Pathfinder Press, Nueva York, [1967] 1973.

— «Introduction», en *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 1, pp.

11-86, Penguin Books, Londres, 1976.

Mandeville, Bernard, *La fábula de las abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F., [1729]

1997.

Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, Palgrave Macmillan, Londres,

[1920] 2013.

Martínez Marzoa, Felipe, *La filosofía de* « *El Capital de Marx*», Taurus, Barcelona, 1983.

Marx, Heinrich, «Letter to Karl Marx, 9 December 1837», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú,

[1837] 1975.

— «Letter to Karl Marx, 10 February 1838», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1838]

1975.

Marx, Karl, «Reflections of a Young Man on the Choice of a Profession», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1835] 1975.

— «Debates on the Law of Thefts of Wood», *Karl Marx and Friedrich*

Engels Collected Works, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1842]

1975.

— «Contribution to the Critique of Hegel's Philosophy of Law», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 3, Progress Publishers, Moscú, [1843a] 1975.

— «On the Jewish Question», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 3, Progress Publishers, Moscú, [1843b] 1975.

— «Letter to Arnold Ruge, 25 January 1843», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 1, Progress Publishers, Moscú, [1843c]

1975.

— «Economic and Philosophic Manuscripts of 1844», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 3, Progress Publishers, Moscú,

[1844a] 1975.

— «Notes on James Mill», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 3, Progress Publishers, Moscú, [1844b] 1975.

— «Theses on Feuerbach», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 5, Progress Publishers, Moscú, [1845] 1976.

— «Letter to Engels, 15 May 1847», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1847a] 1982.

— «Letter to Pavel Vasilyevich Annenkov, 9 December 1847», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1847b] 1982.

— «The Poverty of Philosophy», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 6, Progress Publishers, Moscú, [1847] 1976.

— «Letter to Engels, 16 March 1848», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1848a] 1982.

— «Letter to Engels, 29 November de 1848», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1848b]

1982.

— «Wage Labour and Capital», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 9, Progress Publishers, Moscú, [1849] 1977.

— «Letter to Engels, 31 March 1851», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 38, Progress Publishers, Moscú, [1851] 1982.

— «Reflections», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 10, Progress Publishers, Moscú, [1850-1853] 1978.

— «Ergänzungen und Veränderungen zum ersten Band des "Kapitals"», *Karl Marx / Friedrich Engels Gesamtausgabe*, vol. IV.8, Dietz Verlag, Berlín, [1851] 1986.

— «The Letter Accompanying the Red Catechism, mayo de 1852 », *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 11, Progress Publishers, Moscú, [1852] 1979.

— «Letter to Engels, 27 February 1852», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 39, Progress Publishers, Moscú, [1852] 1983.

— «The British Rule in India», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 12, Progress Publishers, Moscú, [1853] 1979.

— «Letter to Engels, 15 July 1858», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1858a] 1983.

— «Letter to Engels, 8 October 1858», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1858b] 1983.

— «Outlines of the Critique of Political Economy (Rough Draft of 1857-58)

[First Instalment]», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 28, Progress Publishers, Moscú, [1857-1858] 1986.

— «Outlines of the Critique of Political Economy (Rough Draft of 1857-58)

[Second Instalment]», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 29, Progress Publishers, Moscú, [1857-1858] 1987.

— «Letter to Ferdinand Lassalle, 28 March 1859», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 40, Progress Publishers, Moscú, [1859]

1983.

— «A Contribution to the Critique of Political Economy», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 29, Progress Publishers, Moscú,

[1859] 1987.

— «The American Question in England», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 19, Progress Publishers, Moscú, [1861] 1984.

— « A Contribution to the Critique of Political Economy», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 34, Progress Publishers, Moscú,

[1861-1863] 1994.

— «Letter to Engels, 30 January 1862», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1862a] 1985.

— «Letter to Engels, 7 August 1862», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1862b] 1985.

— «Letter to Engels, 8 January 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863a] 1985.

— «Letter to Engels, 24 January 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863b] 1985.

— «Letter to Engels, 28 January 1863», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1863c] 1985.

— «Theories of Surplus-Value», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 30, Progress Publishers, Moscú, [1862-1863] 1988.

— «Theories of Surplus-Value», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 31, Progress Publishers, Moscú, [1862-1863a] 1989.

— «Theories of Surplus-Value», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 32, Progress Publishers, Moscú, [1862-1863b] 1989.

— «Theories of Surplus-Value», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 33, Progress Publishers, Moscú, [1862-1863] 1991.

— «Letter to Lion Philips, 25 June 1864», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 41, Progress Publishers, Moscú, [1864] 1985.

— «The Process of Production of Capital, Draft Chapter 6 of Capital», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 34, Progress Publishers, Moscú, [1864] 1994.

— «To Abraham Lincoln, President of the United States of America»,

Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works, vol. 20, Progress Publishers, Moscú, [1864] 1985.

— «Letter to Engels, 31 July 1865», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 42, Progress Publishers, Moscú, [1865] 1987.

— «Value, Price and Profit», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 20, Progress Publishers, Moscú, [1865] 1985.

— *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 1, Penguin Books, Londres, [1867] 1976.

— *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 2, Penguin Books, Londres, [1885] 1978.

— *Capital: A Critique of Political Economy*, vol. 3, Penguin Books, Londres, [1894] 1981.

— «Letter to Ludwig Kugelmann, 11 July 1868», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1868a]

1988.

— «Letter to Engels, 30 November 1868», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 43, Progress Publishers, Moscú, [1868b] 1988.

— «Letter to Ludwig Kugelmann, 17 April 1871», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 44, Progress Publishers, Moscú, [1871]

1989.

— «Notes on Bakunin's Book "Statehood and Anarchy"», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú,

[1874-1875] 1989.

— «Critique of the Gotha Programme», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1875] 1989.

— «Letter to Editor of the Otecestvenniye Zapisky», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú,

[1877] 1989.

— «Marginal Notes on Adolph Wagner's Lehrbuch der Politischen

Oekonomie», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1881a] 1989.

— «First Draft of the Letter to Vera Zasulich», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 24, Progress Publishers, Moscú, [1881b]

1989.

Marx, Karl, y Friedrich Engels, «The Holy Family or Critique of Critical Criticism», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 4, Progress Publishers, Moscú, [1844] 1975.

— «The German Ideology», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 5, Progress Publishers, Moscú, [1845-1846] 1976.

— «Manifesto of the Communist Party», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 6, Progress Publishers, Moscú, [1848] 1976.

— «Fictitious Splits in the International», *Karl Marx and Friedrich Engels Collected Works*, vol. 23, Progress Publishers, Moscú, [1872] 1988.

Marzluff, John M, *In Search of Meadowlarks-Birds, Farms, and Food in Harmony with the Land*, Yale University Press, New Haven, CT, 2020.

Mas-Colell, Andreu, Michael Dennis Whinston y Jerry R. Green, *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, Oxford 1995.

Mattick, Paul, *Crisis económica y teoría de las crisis*, Maia Ediciones, Madrid, 2013.

Mayr, Ernst, «Cause and Effect in Biology», *Science New Series*, 134, 3489

(1961), pp. 1501-1506.

McCloskey, Donald/Deirdre, «The Enclosure of Open Fields: Preface to a Study of Its Impact on the Efficiency of English Agriculture in the Eighteenth Century», *The Journal of Economic History*, 32, 1 (1972), pp. 15-35.

— *Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the World*. Chicago University Press, Chicago, 2016.

McCulloch, J. Huston, «The Austrian Theory of the Marginal Use and

of Ordinal Marginal Utility», *Zeitschrift für Nationalökonomie / Journal of Economics*, 37, 3-4 (1977), pp. 249-280.

McCulloch, J. Huston, y Jeffrey Smith, «An Austrian Proof of Quasi-Concave Preferences», Boston College Working Papers in Economics, n.o 70, Boston College Department of Economics, Boston, 1975.

McFall-Ngai, Margaret, «Hawaiian Bobtail Squid», *Current Biology*, 18, 22

(2008), pp. R1043-R1044.

McLellan, David, *Friedrich Engels*, Penguin Books, Londres, 1977.

Menger, Carl, *Principles of Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1871] 2007.

— «Zur Theorie das Kapitals», *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 51, 1 (1888), pp. 1-49.

— «Money as Measure of Value», *History of Political Economy*, 37, 2

([1892] 2005), pp. 245-261.

Michels, Robert, *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*, Hearst's International Library, Nueva York, [1911] 1915.

Milanović, Branko, *Capitalism, Alone: The Future of the System that Rules the World*, Belknap Press, Cambridge, MA, 2019.

Mises, Ludwig von, *The Theory of Money and Credit*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1912] 2009.

— *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1920] 2012.

— *Human Action*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1949] 1998.

Mitchell, Kevin J., *Innate*: *How the Wiring of Our Brains Shapes Who We Are*, Princeton University Press, Princeton 2018.

Mokyr, Joel, *The Enlightened Economy: Britain and the Industrial Revolution, 1700-1850*, Penguin Books, Londres, [2009] 2011.

— *A Culture of Growth*: *The Origins of the Modern Economy*, Princeton

University Press, Princeton, 2016.

Mosca, Gaetano, *The Ruling Class*, McGraw-Hill Book Company, Nueva York, [1896] 1939.

Morishima, Michio, *Marx' s Economics: A Dual Theory of Value and Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 1973.

— «Positive Profits with Negative Surplus Value-A Comment», *The Economic Journal*, 86, 343 (1976), pp. 599-603.

Moseley, Fred, *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*, St. Martin's Press, Nueva York, 1991.

— «The Rate of Profit and the Future of Capitalism», *Review of Radical Political Economics*, 29, 4 (1997), pp. 23-41.

— «The Marginal Productivity Theory of Capital in Intermediate Microeconomics Textbooks: A Critique», *Review of Radical Political Economics*, 47, 2 (2015), pp. 292-308.

— *Money and Totality: A Macro-Monetary Interpretation of Marx's Logic in Capital and the End of the "Transformation Problem"* , Brill, Leiden, 2016.

Munger, Michael, y Kevin Munger, *Choosing in Groups: Analytical Politics Revisited*, Cambridge University Press, Cambridge, 2015.

Nakatani, Takeshi, «Price Competition and Technical Choice», *Kobe University Economic Review*, 25 (1979), pp. 67-77.

— «The Law of Falling Rate of Profit and the Competitive Battle: Comment on Shaikh», *Cambridge Journal of Economics*, 4, 1 (1980), pp. 65-68.

Noguera, José Antonio, «¿Quién teme al individualismo metodológico?: Un análisis de sus implicaciones para la teoría social», *Papers: Revista de Sociología*, 69 (2003), pp. 101-132.

Nordhaus, William D., «Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement», National Bureau of Economic Research, WP

10433, 2004.

Nozick, Robert, *Anarchy, State, and Utopia*, Basic Books, Nueva York, 1974.

Ochoa, Eduardo M., «Values, Prices, and Wage-Profit Curves in the US

Economy», *Cambridge Journal of Economics*, 13, 3 (1989), pp. 413-429.

OCDE, *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OCDE, París, 2017.

— *Pensions at a Glance 2021*, OCDE, París, 2021.

Okishio, Nobuo, «Technical Changes and the Rate of Profitv», *Kobe University Economic Review*, 7, 1 (1961), pp. 85-90.

— «Competition and Production Prices», *Cambridge Journal of Economics*, 25, 4 (2001), pp. 493-501.

Ollman, Bertell, *Alienation: Marx's Conception of Man in Capitalist Society*, Cambridge University Press, Cambridge, 1976.

Olson, Mancur, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, MA, [1965]

2002.

Ostrom, Elinor, *Governing the Commons: The evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.

Oswalt, Sonja N., Patrick D. Miles y Scott A. Pugh. «Forest Resources of the United States, 2017: A Technical Document Supporting the Forest Service 2020 RPA Assessment», Gen. Tech. Rep. WO-97, US

Department of Agriculture, Forest Service, Washington Office, 2019.

Overton, Mark, *Agricultural revolution in England: the transformation of the agrarian economy 1500-1850*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

Paitaridis, Dimitris, y Lefteris Tsoulfidis, «The Growth of Unproductive Activities, the Rate of Profit, and the Phase-Change of the US

Economy», *Review of Radical Political Economics*, 44, 2 (2012), pp.

213-233.

Pareto, Vilfredo, *Manual of Political Economy*, Oxford University Press, Oxford, [1909] 2014.

Pellmyr, Olle, y Chad J. Huth, «Evolutionary Stability of Mutualism Between Yuccas and Yucca Moths», *Nature*, 372, 6503 (1994), pp.

257-260.

Pencavel, John, Luigi Pistaferri y Fabiano Schivardi, «Wages, Employment, and Capital in Capitalist and Worker-Owned Firms», *ILR Review*, 60, 1

(2006), pp. 23-44.

Peters, Ole, «The Ergodicity Problem in Economics», *Nature Physics*, 15, 12

(2019), pp. 1216-1221.

Pétorin, Virginie, «What Do We Really Know about Worker Cooperatives?», *Co-operatives UK* (blog), 19 de noviembre de 2018. Disponible en:

<https://www.uk.coop/resources/what-do-we-really-knowabout-worker-

co-operatives>.

Piketty, Thomas, *Capital in the 21st Century*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA, 2014.

Piketty, Thomas, y Gabriel Zucman, «Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010», *The Quarterly Journal of Economics*, 129, 3 (2014), pp. 1255-1310.

Pigou, Arthur Cecil, «The Value of Money», *The Quarterly Journal of Economics*, 32, 1 (1917), pp. 38-65.

Plassmann, Hilke, John O'doherty y Antonio Rangel, «Orbitofrontal Cortex Encodes Willingness to Pay in Everyday Economic Transactions»,

Journal of Neuroscience, 27, 37 (2007), pp. 9984-9988.

Plomin, Robert, John C. DeFries, Valerie S. Knopik y Jenae M. Neiderhiser,

«Top 10 Replicated Findings from Behavioral Genetics», *Perspectives on Psychological Science*, 11, 1 (2016), pp. 3-23.

Podivinsky, Jan M., y Geoff Stewart, «Why is Labour-Managed Firm Entry so Rare?: An Analysis of UK Manufacturing Fata», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 63, 1 (2007), pp. 177-192.

Polanyi, Karl, *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston, [1944] 2001.

Popper, Karl R., *The Open Society and its Enemies*, Princeton University Press, Princeton, [1945] 2013.

— *The Poverty of Historicism*, Harper Torchbooks, Nueva York, [1957]

1964.

— *Conjectures and Refutations*, Basic Books, Nueva York, 1962.

Prados de la Escosura, Leandro, *Spanish Economic Growth, 1850-2015*, Palgrave Macmillan, Londres, 2017.

Przeworski, Adam, «Capitalism, Democracy, and Science», en *Passion, Craft, and Method in Comparative Politics,* editado por Gerardo L.

Munck y Richard Snyder, Johns Hopkings University, Baltimore, MD, 2007.

Pryor, Frederic L., *Economic Systems of Foraging, Agricultural, and Industrial Societies*, Cambridge University Press, Cambridge, 2005.

Queller, David C., y Joan E. Strassmann, «Beyond society: the evolution of organismality», *Philosophical Transactions of The Royal Society B:*

Biological Sciences, 364, 1533 (2009), pp. 3143-3155.

Radford, Richard A., «The Economic Organisation of a P.O.W. Camp», *Economica*, 12, 48 (1945), pp. 189-201.

Rajan, Raghuram, *The Third Pillar: How Markets and State Leave the Community Behind*, Penguin Books, Londres, 2019.

Rallo, Juan Ramón, *Contra la teoría monetaria moderna*, Deusto, Barcelona, 2017.

— *Una crítica a la teoría monetaria de Mises: Un replanteamiento de la teoría del dinero y del crédito dentro de la Escuela Austriaca de Economía*, Unión Editorial, Madrid, 2019a.

— *Liberalismo: Los 10 principios básicos del orden político liberal*, Deusto, Barcelona, 2019b.

Rangel, Antonio, Colin Camerer y P. Read Montague, «A Framework

for Studying the Neurobiology of Value-Based Decision Making», *Nature Reviews Neuroscience*, 9, 7 (2008), pp. 545-556.

Rapp, Nicolas, y Brian O'Keefe, «See the Age of Every Company in the Fortune 500», *Fortune*, 21 de mayo de 2018.

Rayo, Luis, y Gary S. Becker, «Evolutionary Efficiency and Happiness», *Journal of Political Economy*, 115, 2 (2007), pp. 302-337.

Reichenbach, Hans, *Experience and Prediction: An Analysis of the Foundations and the Structure of Knowledge*, The University of Chicago Press, Chicago, 1938.

Reisman, George, «Classical Economics vs. The Exploitation Theory», en *The Political Economy of Freedom Essays in Honor of F. A. Hayek*, editado por Kurt R. Leube y Albert H. Zlabinger, Philosophia Verlag, Múnich, 1985.

— *Capitalism: A Treatise on Economics*, Jameson Books, Ottawa, 1996.

Reuten, Geert, «Accumulation of Capital and the Foundation of the Tendency of the Rate of Profit to Fall», *Cambridge Journal of Economics*, 15, 1 (1991), pp. 79-93.

Rieu, Dong-Min, «Has the Okishio Theorem been Refuted?»,

Metroeconomica, 60, 1 (2009), pp. 162-178.

Ritchie, Stuart, *Science Fictions: How Fraud, Bias, Negligence, and Hype Undermine the Search for Truth*, Metropolitan Books, Nueva York, 2020.

Robalino, Nikolaus, y Arthur Robson, «The Biological Foundations of Economic Preferences», *Oxford Research Encyclopedia of Economics*

and Finance, 2019.

Robinson, Joan, *The Economics of Imperfect Competition*, St. Martin's Press, Nueva York, [1933] 1969.

Robson, Arthur J., «The Evolution of Attitudes to Risk: Lottery Tickets and Relative Wealth», *Games and Economic Behavior*, 14, 2 (1996), pp.

190-207.

Robson, Arthur J., y Balazs Szentes, «Evolution of Time Preference by Natural Selection: Comment», *American Economic Review*, 98, 3

(2008), pp. 1178-88.

Roemer, John E., «Continuing Controversy on the Falling Rate of Profit: Fixed Capital and Other Issues», *Cambridge Journal of Economics*, 3, 4

(1979), pp. 379-398.

— *A General Theory of Exploitation and Class*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1982.

— «Should Marxists be Interested in Exploitation», *Philosophy and Public Affairs*, 14, 1 (1985), pp. 30-65.

Rogers, Alan R., «Evolution of Time Preference by Natural Selection», *The American Economic Review*, 84, 3 (1994), pp. 460-481.

Romaniega Sancho, Álvaro, «Un nuevo formalismo matemático que

contiene los fundamentos de la teoría subjetiva del valor mengeriana: Conexión con las formulaciones neoclásicas de la teoría de preferencias y

elección »

[blog],

2020.

Disponible

en:

<https://alvaroromaniega.files.wordpress.com/2021/01/matematizacionts

v.pdf>.

— «Análisis teórico de las demostraciones de la teoría marxista del valor trabajo. Crítica a Karl Marx y Ernest Mandel» *[blog]*, 2021. Disponible

en:

<https://alvaroromaniega.wordpress.com/2020/11/22/analisis-

teorico-de-la-teoria-marxista-del-valor-critica-a-karlmarx-y-ernest-

mandel/>.

Rosdolsky, Roman, *The Making of Marx's « Capital»*, Pluto Press, Londres,

[1968] 1977.

Rothbard, Murray, «Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics», en *The Logic of Action One: Method, Money and the Austrian School*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, [1956]

1977.

— *Man, Economy, and State with Power and Market*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, AL, [1962] 2009.

Rubin, Isaak Illich, *Essays on Marx's Theory of Value*, Black Rose Books, Chicago, [1923] 1990.

— «The Austrian School», en *Responses to Marx's Capital: From Rudolf Hilferding to Isaak Illich Rubin*, editado por Richard B. Day y Daniel F.

Gaido, Brill, Leiden, [1926] 2018.

Ryle, Gilbert, «The Thinking of Thoughts: What is 'Le Penseur' Doing?», *Collected Papers*, 2 vols., vol. 2, Hutchinson, Londres, [1968] 1971.

Sadeghi, Akbar, «Business Employment Dynamics by Age and Size of Firms», Bureau of Labor Statistics, enero de 2022.

Salvadori, Neri, «Falling Rate of Profit with a Constant Real Wage. An Example», *Cambridge Journal of Economics*, 5, 1 (1981), pp. 59-66.

Samuelson, Paul, «A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour»,

Economica, 5, 17 (1938), pp. 61-71.

— «Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models», *The American Economic Review*, 47, 6 (1957), pp. 884-912.

Say, Jean Baptiste, *A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*, Sentry Press, Tucson, AZ,

[1803] 1971.

— Cours Complet d'Economie Politique Practique, tomo III, Chez Rapilly, París, 1828.

Schmidtz, David, «The institution of property», *Social Philosophy and Policy*, 11, 2 (1994), pp. 42-62.

Schulz, Armin W., «Tools of the Trade: The Bio-Cultural Evolution of the Human Propensity to Trade», *Biology & Philosophy*, 37, 2 (2022), art. 8.

Schumpeter, Joseph A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, Londres, [1942] 2003.

Screpanti, Ernesto, «Marx's Theory of Value, the "New Interpretation", and the "Empirical Law of Value": A Recap Note», Quaderni del DEPS, Working Paper n.o 708, 2015.

Selucký, Radoslav, *Marxism, Socialism, Freedom: Towards a General Democratic Theory of Labour-Managed Systems*, Palgrave Macmillan, Londres, 1979.

Sen, Amartya, «The Impossibility of a Paretian Liberal», *Journal of Political Economy*, 78, 1 (1970), pp. 152-157.

Shaikh, Anwar M., «Political Economy and Capitalism: Notes on Dobb's Theory of Crisis», *Cambridge Journal of Economics*, 2, 2 (1978), pp.

233-251.

— «The Empirical Strength of the Labour Theory of Value», en *Marxian economics: A reappraisal*, vol. 2, editado por Riccardo Bellofiore, Palgrave Macmillan, Londres, 1998.

— *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*, Oxford University Press, Oxford, 2016.

Shaikh, Anwar M., y Ertuğrul Ahmet Tonak, *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*, Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

Shaw-Taylor, Leigh, «Parliamentary Enclosure and the Emergence of An English Agricultural Proletariat», *The Journal of Economic History*, 61, 3 (2001), pp. 640-662.

Shaw-Taylor, Leigh, Amy Erickson y Tony Wrigley, «The Occupational

Structure of Britain 1379-1911», The Cambridge Group for the History

of Population and Social Structure, Universidad de Cambridge, 2020.

Disponible

en:

< https://www.campop.geog.cam.ac.uk/research/occupations/overview/>.

Shumaker, Robert W., Kristina R. Walkup y Benjamin B. Beck, *Animal Tool Behavior: The Use and Manufacture of Tools by Animals*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD, 2011.

Simon, Julian L., *The Ultimate Resource*, Princeton University Press, Princeton, 1981.

Singer, Peter, *Marx: A Very Short Introduction*, Oxford University Press, Oxford, [1980] 2008.

Sismondi, Jean-Charles-Léonard Simonde, *New Principles of Political Economy: Of Wealth in Its Relation to Population*, Transaction Publishers, Piscataway, NJ, [1819] 1991.

Skott, Peter, «Imperfect Competition and the Theory of the Falling Rate of Profit», *Review of Radical Political Economics*, 24, 1 (1992), pp. 101-113.

Smith, Adam, *The Theory of Moral Sentiments*, Liberty Fund, Carmel, IN,

[1753] 1982.

— *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, vol. 1, Liberty Fund, Carmel, IN, [1776] 1981.

Smith, Matthew *et al.*, «Capitalists in the Twenty-First Century», *The Quarterly Journal of Economics*, 134, 4 (2019), pp. 1675-1745.

Smith, David V., Benjamin Y. Hayden, Trong-Kha Truong, Allen W. Song,

Michael L. Platt y Scott A. Huettel, «Distinct Value Signals in Anterior

and Posterior Ventromedial Prefrontal Cortex», *Journal of Neuroscience*, 30, 7 (2010), pp. 2490-2495.

Smith, Vernon L., «An Experimental Study of Competitive Market Behavior», *Journal of Political Economy*, 70, 2 (1962), pp. 111-137.

Smith, Vernon L., y Bart J. Wilson, *Humanomics: Moral Sentiments and the Wealth of Nations for the Twenty-First Century*, Cambridge University Press, Cambridge, 2019.

Sraffa, Piero, *Production of Commodities by Means of Commodities*, Vora & Co. Publishers, Bombay, [1960] 1963.

Steedman, Ian, *Marx after Sraffa*, New Left Books, Londres, 1977.

Steedman, Ian, y Judith Tomkins, «On Measuring the Deviation of Prices from Values», *Cambridge Journal of Economics*, 22, 3 (1998), pp. 379-385.

Storr, Virgil Henry, «The Facts of the Social Sciences are What People Believe and Think», en *Handbook on Contemporary Austrian*

Economics, editado por Peter J. Boettke, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, 2010.

Strevens, Michael, «The Bayesian Approach to the Philosophy of Science», en *Encyclopedia of Philosophy*, editado por Donald M. Borchert, Macmillan, Nueva York, 2006.

Sydow, Jörg, Georg Schreyögg y Jochen Koch, «Organizational Path Dependence: Opening the Black Box», *Academy of Management*

Review, 34, 4 (2009), pp. 689-709.

Sweezy, Paul, *Four Lectures on Marxism*, Monthly Review Press, Nueva York, 1981.

Tabarrok, Alex, «The Private Provision of Public Goods via Dominant Assurance Contracts», *Public Choice*, 96, 3-4 (1998), pp. 345-362.

Tainter, Joseph A., *The Collapse of Complex Societies*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988.

Tasoff, Joshua, Michael T. Mee y Harris H. Wang, «An Economic Framework of Microbial Tradev, *PloS ONE*, 10, 7 (2015), e0132907.

Taymans, Adrien C., «Marx's Theory of the Entrepreneur», *The American Journal of Economics and Sociology*, 11, 1 (1951), pp. 75-90.

Thirsk, Joan, «The common fields», *Past & Present*, 29 (1964), pp.

3-25.

Tise, Larry E., *Proslavery: A History of the Defense of Slavery in America, 1701-1840*, University of Georgia Press, Athens, GA, 1990.

Trigg, Andrew B., «Using Micro Data to Test the Divergence between Prices and Labour Values», *International Review of Applied Economics*, 16, 2

(2002), pp. 169-186.

Trotsky, Leon, *The Revolution Betrayed: What Is the Soviet Union and Where Is It Going?* , Pathfinder Press, Nueva York, [1937] 1972.

Tugán-Baranovski, Mijaíl, *Las crisis industriales en Inglaterra*, La España Moderna, Madrid, [1901] 1912.

Vandenbroucke, Guillaume, «Trends in Hours: The US from 1900 to 1950», *Journal of Economic Dynamics and Control*, 33, 1 (2009), pp. 237-249.

Vaona, Andrea, «A Panel Data Approach to Price-value Correlations», *Empirical Economics*, 47, 1 (2014), pp. 21-34.

— «Price-price Deviations are Highly Persistent», *Structural Change and Economic Dynamics*, 33 (2015), pp. 86-95.

Varian, Hal R., *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, W. W.

Norton & Company, Nueva York, [1987] 2014.

Venkataraman, Vivek V., Jeffrey T. Kerby, Nga Nguyen, Zelealem Tefera Ashenafi y Peter J. Fashing, «Solitary Ethiopian Wolves Increase Predation Success on Rodents when among Grazing Gelada Monkey

Herds», *Journal of Mammalogy*, 96, 1 (2015), pp. 129-137.

Vermeij, Geerat J., y Egbert G. Leigh Jr., «Natural and Human Economies Compared», *Ecosphere*, 2, 4 (2011), pp. 1-16.

Vorländer, Karl, *Marx und Kant*, Deutschen Worte, Viena, 1904.

Vonyó, Tamás, «War and Socialism: Why Eastern Europe Fell Behind Between 1950 and 1989», *The Economic History Review*, 70, 1 (2017), pp. 248-274.

Walicki, Andrzej, *Marxism and the Leap to the Kingdom of Freedom: The Rise and Fall of the Communist Utopia*, Stanford University Press, Redwood City, CA, 1995.

Weber, J. Mark, Shirli Kopelman y David M. Messick, «A Conceptual Review of Decision Making in Social Dilemmas: Applying a Logic of Appropriateness», *Personality and Social Psychology Review*, 8, 3

(2004), pp. 281-307.

Weiss, Yoram, y Chaim Fershtman, «Social Status and Economic

Performance: A Survey», *European Economic Review*, 42, 3-5 (1998), pp. 801-820.

Werner, Gijsbert D. A., Joan E. Strassmann, Aniek B. F. Ivens, Daniel J. P.

Engelmoer, Erik Verbruggen, David C. Queller, Ronald Noë, Nancy

Collins Johnson, Peter Hammerstein y E. Toby Kiers, «Evolution of Microbial Markets», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111, 4 (2014), pp. 1237-1244.

West, Stuart A., Roberta M. Fisher, Andy Gardner y E. Toby Kiers, «Major Evolutionary Transitions in Individuality», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112, 33 (2015), pp. 10112-10119.

Whittle, Jane, *Landlords and Tenants in Britain, 1440-1660: Tawney's*

"Agrarian Problem" Revisited, Boydell Press, Woodbridge, UK, 2013.

— «Land and People», en *A Social History of England, 1500-1750*, editado por Keith Wrightson, Cambridge University Press, Cambridge, 2017.

Wicksell, Knut, «A New Principle of Just Taxation», en *Classics in the Theory of Public Finance*, editado por James Buchanan, Palgrave Macmillan, Londres, [1896] 1958.

— *Interest and Prices*, Sentry Press, Tucson, AZ, [1898] 1936.

Wicksteed, Philip H., *An Essay on the Co-ordination of the Laws of Distribution*, Macmillan, Londres, [1894] 1932.

— «The Scope and Method of Political Economy in the Light of the

"Marginal" Theory of Value and of Distribution», *The Economic Journal*, 24, 93 (1914), pp. 1-23.

Wieser, Friedrich, *Natural Value*, Macmillan and Co., Londres, [1889] 1893.

Wolfe, Bertram, *Marxism: One Hundred Years in the Life of a Doctrine*, Avalon Publishing, Nueva York, 1965.

Woods, John E., «Technical Change, the Rate of Profit and Joint Production», *Economics Letters*, 15, 1-2 (1984), pp. 153-156.

Wordie, J. Ross, «The Chronology of English Enclosure, 1500-1914», *Economic History Review*, 36, 4 (1983), pp. 483-505.

Wright, Erik Olin, *Clases*, Siglo XXI, Madrid, [1985] 2015.

Wright, Gavin, «Slavery and Anglo-American Capitalism Revisited», *The Economic History Review*, 73, 2 (2020), pp. 353-383.

White, Lawrence H., «Free Banking in Scotland before 1844», en *The Experience of Free Banking*, editado por Kevin Dowd, Routledge, Londres, 1992.

Young, Andrew T., «Austrian Business Cycle Theory: A Modern

Appraisal», en *The Oxford Handbook of Austrian Economics*, editado por Peter J. Boettke y Christopher J. Coyne, Oxford University Press, Oxford, 2015.

Zahavi, Amotz, y Avishag Zahavi, *The Handicap Principle: A Missing Piece of Darwin's Puzzle*, Oxford University Press, Oxford, 1999.

Zemin, Jiang, *Jiang Zemin's report at 16th Party Congress (17/11/2002)*, Ministerio de Asuntos Exteriores de China, Pekín. Disponible en:

< https://www.mfa.gov.cn/ce/cegv//eng/zgbd/zgbdxw/t85779.htm >.

Zerbe, James G., «Status Competition», *Encyclopedia of Evolutionary Psychological Science*, Springer International Publishing, Nueva York, 2021.

Zhang, Ruixun, Thomas J. Brennan y Andrew W. Lo, «The Origin of Risk

Aversion», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111, 50

(2014), pp. 17777-17782.

Notas

1. Esta afirmación puede resultar controvertida dado que algunos marxistas sostienen que Marx no pretendió meramente criticar las proposiciones de la economía política de su época, sino criticar el campo mismo de la economía política, mostrando que todo estudio de las relaciones cuantitativas entre cosas (economía política) sólo es necesariamente una forma alienada (o fetichizada) de las relaciones sociales de producción entre los hombres (Clarke 1991, 75): sólo así, rechazando la economía política como un campo de estudio independiente al de la historia social y por tanto desnaturalizando el capitalismo, podría terminar por superarse el capitalismo (Clarke 1991, 77). En tal caso, lo que Marx habría hecho no sería una «economía política marxista», aceptando la independencia del objeto de estudio pero adaptándolo a su perspectiva, sino una «crítica a la economía política», rechazando *in toto* la independencia de lo económico. Sin embargo, creemos que esta objeción está profundamente errada. Marx define «economía política» como el estudio «de las formas sociales específicas de riqueza o, más bien, de la producción de riqueza» (Marx [1857-1858] 1987, 228). Que las formas sociales de producción de riqueza no sean constantes a lo largo de la historia no significa que, dentro de cada modo de producción histórico, no quepa estudiar la forma social y el contenido material de la producción de riqueza, esto es, como se organizan social y materialmente las fuerzas productivas para generar riqueza: y eso es precisamente lo que hace Marx en *El capital* respecto al capitalismo. Ese análisis sobre la forma social que adoptan las relaciones de producción así como sobre su contenido real dentro del capitalismo bien puede calificarse de «economía política marxista» en contraposición a la economía política clásica o burguesa de su tiempo que, en el mejor de los casos, no penetraba en el contenido de las formas sociales de las relaciones de producción. De hecho, el propio Marx no renegaba de la posibilidad de convertir la economía política en una ciencia positiva por la vía de exponer el contenido real que se ocultaba detrás de sus formas aparentes: «La economía política sólo puede convertirse en una ciencia positiva si reemplazamos los dogmas en conflicto con los hechos en conflicto, y con los antagonismos reales que conforman su fondo oculto»

(Marx [1868b] 1988, 128). Asimismo, Friedrich Engels ([1859] 1980, 472-477), en su reseña de *Una contribución a la crítica de la economía*

política (1859) de Marx escribió: «[El libro de Marx] está concebido desde el comienzo para ofrecer un resumen sistemático de todo el complejo de la economía política así como una elaboración coherente de las leyes que regulan la producción y el intercambio burgués […]. Éste es un ejemplo de un hecho peculiar que impregna a toda la economía y que ha generado una gran confusión en las mentes de los economistas burgueses: a la economía no le interesan los objetos sino las relaciones entre personas y, en última instancia, entre clases sociales; sin embargo, estas relaciones siempre están ligadas a objetos y aparecen como objetos […]. El contenido económico del libro será analizado en un tercer artículo». Nótese que Engels está relatando cómo Marx ha escrito un libro sobre economía, empleando un método de análisis merced al cual ha evitado caer en los errores de los economistas burgueses (estudiar los objetos en lugar de las relaciones entre clases sociales). Cuestión distinta es que, efectivamente, una vez superado el capitalismo y alcanzado el comunismo, Marx sí crea que desaparecerá la necesidad de la economía política como ciencia, dado que en el comunismo forma social y contenido material coincidirán (Marx [1844a] 1975, 296-297; Kolakowski [1976a] 1983, 318) y cuando apariencia y esencia coinciden, «toda ciencia [es] superflua»

(C3, 48.3, 956). Por consiguiente, creemos que es perfectamente legítimo hablar de «economía política marxista» como la ciencia positiva originada en Marx que estudia las distintas formas sociales que adopta la producción de riqueza a lo largo de la historia, así como su relación contradictoria con el contenido real de esa organización social de las fuerzas productivas. En este sentido, coincidimos con Rubin ([1923] 1990, 47): «La revolución en la Economía Política que llevó a cabo Marx consiste en haber tenido en cuenta las relaciones sociales de producción que se hallan detrás de las categorías materiales. Éste es el objeto genuino de la Economía Política como ciencia social».

2. En realidad, la idea no es totalmente original de Lenin. Engels organiza su *Anti-Dühring* ([1878]

1987) alrededor de tres secciones: filosofía, economía política y socialismo. Asimismo, Kautsky ([1908] 1969) también sostuvo que «el socialismo científico moderno» era «la fusión de todo lo que el pensamiento inglés, francés y alemán tenían de grande y fértil» y, más concretamente, consideraba que Inglaterra le aportó a Marx «la ciencia económica», Francia, «el pensamiento político» y Alemania,

«el pensamiento puro» (la filosofía). También, en esa misma dirección, puede leerse a Spirkin (1990, 60-62). Para una revisión de las

influencias intelectuales de Marx alternativa, pero complementaria, a la tríada leninista puede leerse a Kauder (1968).

3. La interpretación que vamos a ofrecer sobre el enfoque filosófico de Marx es, como decimos, *una interpretación*. A lo largo de su muy extensa obra, los escritos de Marx acerca de su método de investigación fueron muy escasos y en ninguno de ellos se hace referencia a la dialéctica materialista.

Si a lo anterior le añadimos que esos escasos escritos metodológicos se hallan o en obras de su juventud o en borradores que jamás consideró definitivos ni, por tanto, aptos para su publicación, entonces los problemas exegéticos se acrecientan. Por nuestra parte, hemos optado por interpretar el enfoque filosófico de Marx a través de la obra de Engels, quien sí escribió de manera mucho más prolija sobre esta cuestión y si acuñó, como hemos mencionado, el término de dialéctica materialista.

Por supuesto, Marx no es Engels y por tanto leer a Marx a través del prisma de Engels podría deformar el pensamiento de Marx. Sin embargo, Marx y Engels no sólo trabajaron codo con codo durante 40 años, sino que Engels sentía una admiración cuasi reverencial por Marx y jamás pretendió hacer otra cosa que desarrollar y clarificar las ideas de su amigo. En sus propias palabras: Últimamente, se ha aludido con insistencia a mi participación en esta teoría [la dialéctica materialista] y no puedo evitar pronunciarme brevemente para aclarar este punto. Que antes y durante los cuarenta años de mi colaboración con Marx tuve una cierta parte independiente en establecer los fundamentos, y sobre todo en elaborar la teoría, es cosa que ni yo mismo puedo negar. Pero la mayor parte de sus principios básicos, particularmente en el terreno económico e histórico, y en especial su incisiva formulación final, le corresponden a Marx. Lo que yo aporté —si se exceptúa, a lo sumo, mi trabajo en unas pocas áreas especiales — pudo haberlo aportado perfectamente Marx sin mí. En cambio, yo no hubiera logrado jamás lo que Marx consiguió. Marx se erigía por encima, escrutaba más lejos y poseía una visión más amplia y veloz que todos nosotros juntos. Marx era un genio; nosotros, los demás, a lo sumo, personas talentosas.

Sin él, la teoría no sería hoy, ni con mucho, lo que es. Por eso ostenta legítimamente su nombre (Engels [1886] 1990, 382).

Por supuesto, cabría pensar que Engels no llegó a comprender a Marx y que por tanto terminó malinterpretándolo aun sin mala fe por su parte. Sin embargo, Marx sí leyó, contribuyó a escribir

(concretamente, el capítulo X de la segunda parte) y citó con aprobación una de las obras clave de Engels en las que se desarrolla la dialéctica materialista: el *Anti-Dühring*. En esa obra, no sólo se expone la dialéctica materialista, sino que se le atribuye a Marx como uno de sus grandes méritos:

«Los dos grandes descubrimientos que le debemos a Marx son la concepción materialista de la historia y la revelación del secreto del modo de producción capitalista a través de la plusvalía. Con estos dos descubrimientos, el socialismo devino ciencia» (Engels [1878] 1987, 27). Igualmente, en esta obra se nos remite «al método dialéctico usado por Marx» (Engels [1878] 1987, 114). Es altamente improbable que Engels hubiese publicado esas líneas en caso de que Marx hubiese mostrado su menor disconformidad hacia ellas. El propio Engels relata en el prólogo de la segunda edición del *AntiDühring* ([1878] 1987, 9) que «como el punto de vista aquí expuesto ha sido fundado y desarrollado en su mayor parte por Marx, y sólo de manera poco relevante por mí mismo, era obvio entre nosotros que esta obra no podía publicarse sin su conocimiento. Le leí todo el manuscrito antes de llevarlo a la imprenta y el décimo capítulo de la parte de economía lo escribió él mismo […]. Siempre fue costumbre nuestra ayudarnos recíprocamente en asuntos especiales». Asimismo, sabemos que, al menos respecto al conjunto de la obra, Marx mostró su aprobación, pues incluso llegó a recomendarla.

Así, en una carta a Moritz Kaufmann, escribió: «Te mandaré por correo, si no lo tienes ya, una publicación de mi amigo Engels: *Herrn Eugen Dühring's Umwälzung der Wissenschaft* [AntiDühring], el cual es muy importante para entender realmente el socialismo alemán» (Marx [1878]

1991, 333-334). Para una explicación más detallada de la importancia del *Anti-Dühring* como fuente del materialismo dialéctico puede leerse a Sacristán (1964). Por consiguiente, aun reconociendo que existen otras lecturas posibles de Marx alejadas del materialismo dialéctico (Althusser [1965] 2005; Martínez Marzoa 1983; Thomas 1991; Heinrich [2004] 2012; Fernández Liria y Alegre Zahonero

[2010] 2019), creemos que la expuesta en este tomo es una de las posibles lecturas aceptables de Marx: una lectura que no sólo es la más popular (¿la más vulgar?) dentro del marxismo, sino que además permite trazar una línea de continuidad intelectual a lo largo de toda la obra de Marx, desde su juventud a su madurez sin forzar ninguna ruptura epistemológica (Kolakowski [1976a] 1983, 264-269). En todo caso, aun cuando Marx no hubiese querido descubrir las «leyes del

acontecer histórico»

sino únicamente, y como él mismo expuso (C1, 92), la «ley económica del movimiento de la sociedad moderna» (Martínez Marzoa 1976, 12), la mayor parte de este libro –en sus dos tomos– seguiría siendo válida porque en él se expone (y se critica) la visión de Marx sobre el funcionamiento del capitalismo.

4. Marx y Engels optaron inicialmente por describirse como comunistas debido a que, en 1847, justo antes de escribir el *Manifiesto Comunista* (1848), «por socialistas se entendía, por un lado, a los partidarios de los diferentes sistemas utópicos: los owenistas en Inglaterra y los furieristas en Francia, convertidos ambos paulatinamente en meras sectas en extinción y venidos ya a menos; por otro, a los más diversos charlatanes sociales que, con toda clase de chapucerías, prometían terminar con todos los males sociales, sin poner en peligro el capital y la ganancia. En ambos casos se trataba de gente que se hallaba fuera del movimiento obrero y que más bien buscaba apoyo entre las clases "educadas".

Cualquier sector de la clase obrera que estuviese convencido de la insuficiencia de un mero cambio político exigía una transformación social entera; tal sector se llamaba entonces comunista […]. El socialismo era, pues, en 1847, un movimiento de la clase media, mientras que el comunismo lo era de la clase obrera» (Engels [1888a] 1990, 516). Sin embargo, con posterioridad, *comunismo* y *socialismo* se volvieron términos intercambiables en el léxico de Marx y Engels.

A este respecto, en su *Crítica al Programa de Gotha* (1875), Marx distingue entre dos etapas del comunismo que exploraremos con mayor detalle en epígrafe 7.4 de este primer tomo: la etapa temprana del comunismo y la etapa superior del comunismo (Marx [1875] 1989, 87). Posteriormente, Lenin en *El Estado y la Revolución* ([1917] 1964, 471) denominó «socialismo» a la primera etapa del comunismo (en la que el modo de producción comunista todavía no estaba plenamente implantado y, por tanto, subsistían la escasez material, el Estado, los antagonismos de clase y algunos principios distributivos de la sociedad burguesa) y «comunismo» estrictamente a la fase superior del comunismo (donde la escasez material, el Estado, los antagonismos de clase y los principios distributivos de la sociedad burguesa habían sido totalmente abolidos). Sin embargo, esa distinción leninista entre socialismo y comunismo es totalmente ajena a Marx y Engels.

5. Podría parecer que nuestra interpretación es opuesta a la de Engels,

quien sí habla de una etapa histórica caracterizada por la producción simple de mercancías. En tal caso, la economía mercantil no capitalista no sería sólo una aproximación teórica simplificada al funcionamiento de una economía mercantil capitalista, sino una etapa histórica previa:

Sin embargo, démonos cuenta de que Engels no se está refiriendo a la producción simple de mercancías como un modo de producción independiente del esclavismo, del feudalismo o el dcapitalismo (con su propia estructura y superestructura). Engels está hablando de que tanto en el esclavismo como en el feudalismo se producían y distribuían mercancías y que esa producción y distribución de mercancías, con el paso de los siglos, fue ajustándose cada vez más a la ley del valor hasta que las mercancías comenzaron a intercambiarse como capitales bajo el capitalismo. Eso no equivale a considerar que la «economía mercantil no capitalista» fuera una etapa histórica concreta, sino a que parte del análisis que desarrolla Marx sobre la mercancía es aplicable a modos de producción previos al capitalismo. El propio Marx ([1864] 1994, 362) nos dice, como ya hemos recogido, que «con anterioridad a la producción capitalista, una gran parte del producto no se producía como mercancía, no para ser mercancía […]. Tan sólo sobre la base de la producción capitalista la mercancía se convierte en forma predominante del producto». Es decir, que históricamente *no ha existido* un modo de producción no capitalista donde la mercancía sea la forma general de producción.

6. Marx emplea indistintamente «valor de uso» como sujeto y como objeto; es decir, como una cualidad (objeto) y como la cosa que posee esa cualidad (sujeto). Por tanto, valor de uso es sinónimo de «objeto útil» pero también de «utilidad». Por ejemplo, por un lado, «un valor de uso, u objeto útil, sólo tiene valor porque en él está objetivado o materializado trabajo abstracto humano» (C1, 1.1, 129); por otro, «Su propia mercancía no tiene para él ningún valor de uso directo: en caso contrario no la llevaría al mercado. La mercancía posee valor de uso para otros. Para él, sólo tiene directamente el valor de uso de ser portadora de valor de cambio» (C1, 2, 179). Podemos decir, pues, que «un valor de uso es un objeto que posee valor de uso» (Cohen [1978] 2001, 415).

7. En un párrafo posteriormente tachado de *La ideología alemana*, Marx y Engels ([1845-1846] 1976, 255-256) explican cómo bajo el comunismo se mantendrán algunos de los deseos presentes en el capitalismo, mientras que otros desaparecerán:

La organización comunista conlleva un doble efecto sobre los deseos

producidos en el individuo por las relaciones actuales: algunos de esos deseos –en particular, los deseos que existen bajo todo tipo de relaciones [de producción] y sólo cambian su forma y la dirección bajo diferentes relaciones sociales– meramente se ven alterados por el sistema social comunista, dado que se les confiere la oportunidad de desarrollarse con normalidad; pero otros deseos –en particular, aquellos que emergen únicamente en un tipo específico de sociedad, bajo condiciones particulares de [producción] e intercambio–

dejan de existir por entero. Cuáles de esos deseos serán meramente modificados y cuáles eliminados en una sociedad comunista es algo que sólo puede ser determinado por la práctica, modificando los «deseos» actuales y reales, no haciendo comparaciones con otros períodos históricos previos.

8. La teoría del valor de Marx está claramente influida por la teoría del valor de David Ricardo, para quien «el valor de una mercancía, o la cantidad de cualquiera otra mercancía por la que se intercambie, depende de la cantidad relativa de trabajo que sea necesaria para su producción y no de la mayor o menor compensación que se pague por el trabajo» (Ricardo [1817] 2004, 11). Marx, de hecho, describió con las siguientes características los dos primeros capítulos del libro de David Ricardo, *Principios de Economía Política y Tributación* (1817) en los que se contenía el germen de su teoría del valor: «originalidad, unidad en su enfoque fundamental, sencillez, concentración, profundidad, novedad y exhaustividad» (Marx [1862-1863a] 1989, 394).

9. En economía convencional, el equilibrio mercantil hace referencia simplemente a aquella situación en la cual el mercado se vacía, es decir, en la que la cantidad ofertada y la cantidad demandada de una mercancía son iguales. Al precio que vacía el mercado lo denominamos precio de equilibrio (Cowen y Tabarrok [2010] 2015, 48). En principio, este equilibrio mercantil puede alcanzarse de dos formas: o con cambios en el precio de equilibrio o sin cambios en el precio de equilibrio. En el primer caso (cambios en el precio de equilibrio), si la cantidad ofertada supera a la cantidad demandada, el precio de equilibrio caerá hasta que la cantidad ofertada se reduzca lo suficiente y la cantidad demandada aumente lo suficiente como para que ambas coincidan. Si, en cambio, la cantidad demandada supera a la ofertada, el precio de equilibrio subirá hasta que la cantidad demandada se reduzca lo suficiente y la cantidad ofertada aumente lo suficiente como para que ambas coincidan. Por tanto, el precio de equilibrio es como un centro gravitacional móvil o volátil: cualquier cambio en la cantidad ofertada o en la cantidad demandada altera el

precio de equilibrio. Marx, sin embargo, no está interesado en este volátil equilibrio mercantil: y es que la cantidad ofertada de mercancías puede ajustarse a largo plazo al alza o a la baja a un coste constante que viene dado por la productividad del trabajo (por su valor).

Así, si la cantidad ofertada de una mercancía supera su demanda, esa cantidad ofertada tenderá a reducirse hasta igualarse con la cantidad demandada; si la cantidad ofertada de una mercancía es inferior a su demanda, esa cantidad ofertada tenderá a incrementarse hasta igualarse con la cantidad demandada. En ambos casos, el precio de equilibrio no cambiará (lo hará la cantidad ofertada) y será igual al coste constante al que esa mercancía puede reproducirse (o dejar de producirse), esto es, su valor. El precio de equilibrio en el largo plazo, pues, es un centro gravitacional fijo (salvo cambios en la productividad) alrededor del cual fluctúan los precios de mercado en el corto plazo y a partir del cual se determinan las cantidades ofertadas de una mercancía según el volumen de su demanda social.

10. Como analizaremos más adelante, Marx nos dice respecto a las mercancías no reproducibles mediante el trabajo humano que se intercambiarán a un «precio de monopolio»: Por precio de monopolio nos referimos a cualquier precio *determinado simplemente por el deseo y la capacidad del productor a pagar*, con independencia de cuál sea el precio de ese producto determinado por su precio de producción o por su valor. Un viñedo poseerá la capacidad de establecer un precio de monopolio si produce un vino de excepcional calidad pero que puede ser producido sólo en una cantidad relativamente pequeña (C3, 46, 910) [énfasis añadido].

En esto, Marx sigue completamente a David Ricardo, quien también excluye a determinadas mercancías de la ley del valor:

Existen algunas mercancías cuyo valor sólo está determinado por su escasez. Ninguna cantidad de trabajo puede aumentar la oferta de esos bienes, y por tanto su valor no puede ser reducido o incrementado mediante su oferta. Encajarían en esta descripción algunas esculturas o cuadros peculiares, libros y monedas antiguas, vinos de calidad especial que sólo puedan crearse a partir de uvas cultivadas en su suelo particular cuya disponibilidad es muy limitada. Su valor es totalmente independiente de la cantidad de trabajo originalmente necesario para producirlas y varía con la cantidad de riqueza y con las propensiones de aquellos deseosos de comprarlas (Ricardo [1817] 2004, 11).

11. El razonamiento es similar al que emplea Adam Smith ([1776] 1981, 49) cuando señala que «si en una comunidad de cazadores […] cuesta habitualmente el doble de trabajo capturar a un castor que cazar a un ciervo, entonces dos ciervos deberían intercambiarse naturalmente por un castor». Y es que ningún cazador querrá entregar más de dos ciervos para recibir un castor (pues alternativamente habría

«autoproducido» el castor dedicando el tiempo empleado en cazar dos ciervo a capturarlo), ni ningún cazador querrá recibir menos de dos ciervos por entregar un castor (pues alternativamente habría

«autoproducido» los dos ciervos dedicando el tiempo empleado en capturar al castor en cazar a los ciervos).

12. Esta misma visión del trabajo cualificado es la que inspira la propuesta de Cockshott y Cottrell sobre cómo implantar un «nuevo socialismo»: a saber, ambos autores consideran la cualificación laboral como un factor de producción producido por la sociedad:

Podemos imaginar el establecimiento de un nivel básico de educación general: [el trabajo de] los trabajadores educados hasta ese nivel será considerado «trabajo simple», mientras que el trabajo de los trabajadores que hayan recibido educación especial adicional será considerado un « *input* producido», como cualquier otro medio de producción (Cockshott y Cottrell 1993, 34).

Y precisamente porque es el conjunto de la sociedad quien, bajo el socialismo, se habrá hecho cargo de todo el sobrecoste de la formación de los trabajadores cualificados, ambos autores rechazan que esos trabajadores cualificados obtengan remuneraciones superiores a las de los trabajadores no cualificados:

No queremos dar a entender que por el hecho de que el trabajador cualificado le haya costado a la sociedad un tercio más que el trabajador con un nivel de habilidad promedio, entonces debamos pagarle un tercio más [que al trabajador promedio]. Este tercio extra representa el coste adicional que tiene para la sociedad utilizar trabajo cualificado. Pero la sociedad ya ha soportado ese «tercio extra» pagando la educación del trabajador

[cualificado], de modo que no existe justificación alguna para abonarle a ese trabajador ninguna remuneración extra (Cockshott y Cotrell 1993, 35).

13. Aunque aceptamos e incorporamos la novedosa distinción entre

fetichismo y mistificación que desarrolla Ramas San Miguel (2018), tengamos también presente que Marx no usa ambos términos de un modo coherente a lo largo de su obra. En ocasiones habla de mistificación cuando, según la distinción efectuada, debería hablar de fetichismo. Por ejemplo: «La mistificación se da en este caso porque la relación social aparece en la forma de una cosa» (Marx [1862-1863a] 1989, 27).

14. A este respecto, es frecuente que se malinterprete la sexta tesis sobre Feuerbach en la que Marx señala que «la esencia del hombre no es algo abstracto inherente a cada uno de los individuos. Es en realidad el conjunto de sus relaciones sociales» (Marx [1845] 1976, 4). Aparentemente, Marx estaría señalando que la naturaleza humana es totalmente contingente y determinada por las condiciones sociales en las que habita. Sin embargo, esta interpretación contradice muchas otras partes de la obra de Marx, especialmente de sus primeros escritos de juventud, en las que sí distingue con claridad características inherentemente humanas. Una de las interpretaciones más extendidas de esta contradicción es la llamada «ruptura epistemológica» de Marx, preconizada por Louis Althusser.

Según Althusser ([1965] 2005, 33-38), los escritos del joven Marx (textos previos a 1845) seguían muy influidos por el humanismo de su época, de modo que Marx abrazaba la idea de que el ser humano poseía una esencia transhistórica al margen de las relaciones sociales en las que se insertara.

A partir de 1845, en cambio, Marx va transitando hacia el estudio científico de las estructuras sociales, sin presuponer que la historia posea rumbo alguno y limitándose a analizar a los individuos como portadores o receptáculos de las relaciones sociales dentro de las que se insertan. De ser así, existiría una discontinuidad entre el «Marx joven» y el «Marx maduro». Sin embargo, creemos que es posible interpretar a Marx sin apelar a ningún tipo de ruptura epistemológica, máxime porque en muchos textos posteriores a 1845 siguen apareciendo referencias suyas a la naturaleza humana. Sin ir más lejos, el trabajo que, según Marx, es generador de valor no es cualquier tipo de trabajo, sino el trabajo *humano* y no, por tanto, el trabajo de animales no humanos, lo cual presupone que existe alguna diferencia cualitativa entre unos y otros como para distinguirlos. El propio Marx, de hecho, nos ofrece la clave de cuál puede ser esa diferencia cuando señala que «lo que distingue al peor arquitecto de la mejor de las abejas es esto: que el arquitecto erige la estructura en su imaginación antes de erigirla en la realidad» (C1, 7.1, 284); es decir, la acción productiva del ser humano es consciente, deliberada,

planificada y *finalista*. A su vez, también en *El capital,* Marx señala que «la libertad, en este terreno, sólo puede consistir en que el hombre socializado, los productores asociados, regulen racionalmente el metabolismo […] y lo lleven a cabo […] en las condiciones más adecuadas y más dignas para *con la naturaleza humana*» (C3, 48.3, 959) [énfasis añadido]. Aunque quizá la cita más clara provenga de los *Grundrisse*, donde Marx nos indica que «el proceso de producción en general es común a todas las condiciones sociales, es decir, carece de un carácter histórico: es, si se quiere decir así, *humano*»

(Marx [1857-1858] 1986, 245-246). ¿Cómo interpretar entonces la sexta tesis sobre Feuerbach donde aparentemente se postula una naturaleza humana enteramente contingente? Caben al menos tres interpretaciones que permiten compatibilizar la presencia de una naturaleza humana transhistórica con la sexta tesis sobre Feuerbach. Primero, que la naturaleza humana sea el conjunto de relaciones sociales que integra un individuo (sexta tesis sobre Feuerbach) no implica necesariamente que la naturaleza humana sea únicamente ese conjunto de relaciones sociales, esto es, podría existir una naturaleza humana común a las distintas etapas de la historia que se viera complementada por la naturaleza contingente determinada por las relaciones estructurales en cada etapa. El propio Marx, en su crítica a Bentham, distingue entre «naturaleza humana en general y naturaleza humana históricamente modificada en cada época» (C1, 24.5, 759). Desde esta perspectiva, la naturaleza humana general podría verse alienada en un determinado contexto histórico en la medida en que se viera anulada por la forma social que adopta. Segundo, la existencia de una esencia humana transhistórica no implica que ésta deba materializarse por entero o de manera plena en cualquier contexto histórico, sino que su esencia puede expresarse y desplegarse de manera diferente según el entorno geográfico o histórico en que lo haga (Arteta 1993, 280-281; Byron 2016). De ahí que las condiciones sociales determinen la esencia del hombre: porque la moldean y la adaptan a cada contexto particular. Desde esta segunda perspectiva, sólo algunos marcos sociales (el comunismo) permitirían la expresión de la naturaleza humana de un modo pleno y no defectuoso, no envilecido, no corrupto, no constreñido, es decir, de un modo no alienado: en su pleno potencial. Y tercero, aun negando la existencia de una esencia humana transhistórica, que la naturaleza humana sea enteramente contingente no implica que, dentro de esa contingencia, no puedan existir rasgos comunes a todas las etapas de la historia (Archibald 1989, 17): no se trataría, pues, de que exista una esencia humana

ahistórica que se manifiesta en todas las etapas de la historia, sino de

que, al investigar la naturaleza humana en las distintas etapas de la historia desde una perspectiva materialista, se han hallado ciertos rasgos que son comunes a todas ellas. Desde esta tercera perspectiva, la alienación podría entenderse como la distancia que separa al ser humano existente en cada modo histórico concreto del ser humano que previsiblemente integrará el comunismo, y sería posible hablar de «ser humano» a lo largo de la historia porque, aun por razones contingentes, todos ellos poseerían unos rasgos mínimamente compartidos que posibilitarían referenciarlos a una misma especie. Cualquiera de estas tres interpretaciones, pues, nos permite postular una naturaleza humana de referencia con respecto a la cual el ser humano experimente alienación y, por tanto, evita discontinuidades e incoherencias internas en el pensamiento de Marx. Personalmente, y tras la inmensa evidencia y contundente hermenéutica de Aurelio Arteta (1993), consideramos que la interpretación más apropiada es la segunda.

15. Marx trataba nocionalmente a los autónomos como asalariados de sí mismos: «El trabajador autónomo es su propio asalariado y sus propios medios de producción se lo enfrentan en su mente como capital. Como su propio capitalista, se emplea a sí mismo como asalariado» (Marx [1864] 1994, 446). Lo cual conducía a la paradójica situación en la que el autónomo se explotaba a sí mismo: Como dueño de los medios de producción, es un capitalista; como trabajador, es su propio asalariado. Por tanto, se paga a sí mismo los salarios como capitalista y obtiene beneficio de su capital: es decir, se explota a sí mismo como asalariado y se paga a sí mismo como plusvalía el tributo que el trabajo le debe al capital […]. Él mismo se divide en dos, de modo que él es el capitalista que se emplea como asalariado […]. El productor

[autónomo] crea su propia plusvalía […] pero ésta no es objeto de apropiación por parte de un tercero, ni tampoco por su propio trabajo —que no es distinguible del de otros trabajadores— sino por su propiedad sobre los medios de producción. Es sólo como propietario como se apropia de su propia plusvalía (Marx [1861-1863] 1994, 142).

En todo caso, Marx anticipaba que, conforme avanzara el capitalismo, los productores autónomos irían desapareciendo y se irían proletarizando, hasta que sólo quedaran capitalistas y asalariados.

16. Seguimos el sistema de notación empleado por Marx aunque pudiera resultar confuso. A la postre, previamente hemos denominado *D*ó *M*á las a las formas aumentadas de *D* o *M*, es decir, $D' = D + d$ y

$M' = M + m$. En cambio, *só p*ño son las formas revalorizadas de la plusvalía ni de la ganancia, sino la *tasa de* plusvalía y la *tasa de* ganancia.

17. No será la lógica individual del capitalista, y aislada de la competencia del mercado, la que lo impulsará a incrementar la productividad de sus trabajadores para así contribuir a reducir el valor de la fuerza de trabajo en el mercado (puesto que la contribución de una sola empresa a la determinación del tiempo de trabajo socialmente necesario de la cesta de mercancías que necesita consumir el trabajador para reproducir su fuerza de trabajo es minúscula). El motivo por el que cada capitalista, individualmente considerado, impulsará un incremento de la productividad que, en última instancia, contribuirá a reducir el valor de la fuerza de trabajo es que, en el ínterin en que un capitalista individual consigue producir mercancías usando menos horas de trabajo que las marcadas por el tiempo de trabajo socialmente necesario, el capitalista logrará ganancias extraordinarias, pues será capaz de enajenar mercancías producidas con pocas horas de trabajo a cambio de un mayor número de horas de trabajo (Heinrich [2004] 2012, 106-107). Sólo cuando ese aumento de productividad se generaliza, el tiempo de trabajo socialmente necesario se reduce y sus ganancias extraordinarias desaparecen (C1, 12, 433-436).

18. Esta posición de Marx acerca de la relación entre máquinas, valor y explotación se acerca a la tesis de los marxistas operaístas Michael Hardt y Antonio Negri en trilogía formada por *Imperio* (2000), *Multitud* (2004) y *Commonwealth* (2009), con la que han pretendido adaptar el marco tradicional marxista a la situación política, económica y social propia del capitalismo del s. XXI. Hardt y Negri sostienen que el modo de producción capitalista está mutando: cada vez se otorga una creciente preponderancia al trabajo inmaterial frente al trabajo material: es decir, las actividades dedicadas a la generación de conocimiento, información, redes de comunicación o relaciones personales van ocupando porciones crecientes de la producción económica. Lo que distingue al trabajo inmaterial del material es que, por decirlo en terminología económica, el primero genera externalidades positivas al crear bienes no rivales: el trabajo inmaterial desempeñado por un individuo crea información que puede ser aprovechada por otros individuos; es decir, el trabajo inmaterial nutre de contenido el acervo de bienes comunales de que pueden disfrutar todos los individuos e incluso utilizar para crear nuevo trabajo inmaterial (la información sirve de base para generar nueva información): por tanto, el trabajo inmaterial es disfrutado en común y se autorreproduce descentralizada y comunalmente por todas

aquellas que lo crean y utilizan. Desde esta perspectiva, la explotación de los capitalistas ya no consiste sólo en apropiarse del tiempo de trabajo material, sino, además, en expropiar el acervo de información comunal que ha sido generando por el conjunto de la sociedad: por ejemplo, a través del establecimiento de formas de propiedad intelectual (patentes y copyrights que permiten explotar en exclusiva un determinado conocimiento) o de la privatización de la educación (el control por parte de los capitalistas de la formación necesaria para generar nuevo y mejor trabajo inmaterial). El problema de estas nuevas formas de explotación capitalista ya no es sólo que los capitalistas se apropien privativamente de una producción que no les pertenece, sino que, al apropiarse de parte del acervo de bienes comunes (conocimiento público), socavan las posibilidades de reproducción y expansión de ese mismo acervo: a diferencia de lo que sucede en el capitalismo tradicional, los capitalistas ni siquiera contribuyen a multiplicar la producción explotando a los trabajadores.

19. Marx utiliza los términos de «concentración del capital» y «centralización del capital» de un modo distinto al que suelen emplearse hoy en día. Lo que actualmente denominaríamos «concentración del capital» (que una porción creciente del capital agregado esté controlado por un número cada vez más reducido de capitalistas) es lo que Marx denominaba «centralización del capital», mientras que por

«concentración del capital» únicamente se refiere a que los capitalistas individuales incrementen su stock neto de riqueza (C1, 25.2, 776), sin que ello presuponga necesariamente que ese mayor volumen de capital social esté reunido en un menor número de capitalistas. Tal como resume perfectamente Anthony Brewer (1984, 74):

Conforme se acumula capital, los capitales individuales se incrementan. Al crecimiento de las unidades de capital mediante la simple acumulación de plusvalía se le denomina concentración del capital […]. La centralización del capital, por el contrario, se refiere al reagrupamiento del capital existente en un menor número de unidades, a través de adquisiciones, fusiones o adquisiciones de los activos de empresas quebradas. La competencia promueve la centralización, dado que los capitales de mayor tamaño poseen menores costes y pueden desplazar a los capitales de menor tamaño. Los pequeños capitales son recluidos a las ramas más atrasadas de la economía donde son masacrados por una intensa competencia. El sistema crediticio canaliza el control sobre el capital a las grandes empresas, como también lo hace el desarrollo de la corporación en forma de sociedad anónima cuyo capital está dividido en acciones. La

acumulación de capital, por tanto, promueve la concentración y la centralización, lo que a su vez incrementa la eficiencia, aumenta la productividad del trabajo e incrementa la tasa de plusvalía, acelerando la acumulación de capital aún más. Merced a todo ello, la composición orgánica del capital se incrementa.

No obstante, el uso de los términos por parte de Marx no siempre es coherente. En ocasiones Marx utiliza el término *concentración* para referirse a lo que en otras ocasiones denomina *centralización*. Por ejemplo: «Debemos recordar que, aparte del volumen total del capital social disponible, se trata de en qué medida los medios de producción y subsistencia, es decir el control sobre ellos, se hallan fragmentados o unidos en las manos de un capitalista individual, esto es, de la extensión alcanzada por la concentración del capital» (C2, 12, 312-313). Pero al mismo tiempo: «Esto también conduce a una centralización del capital, es decir, a la descapitalización de los pequeños capitalistas y a su absorción por los grandes (C3, 15.1, 354). Incluso él mismo llega a manifestar que ambos términos pueden ser sinónimos: «Los productores inmediatos son expropiados en nombre de la concentración del capital (*centralización*)» (C1, 1083). No obstante, otras veces pretende diferenciar el significado de los términos: «Esto es centralización en sentido estricto, como algo distinto de la acumulación y concentración» (C1, 25.2, 777). Y por si fuera poco, en otros pasajes emplea el término

«centralización del capital» para referirse a la concentración del capital dinerario (y de la provisión de financiación) en el sistema bancario: «Un banco representa por un lado la centralización del capital dinerario de los prestamistas y, por otro, la centralización de los prestatarios» (C3, 25, 528). Por nuestra parte, seguiremos utilizando «acumulación de capital» para referirnos al proceso de reinversión de la plusvalía; «concentración del capital» para hablar del resultado de una acumulación ampliada del capital, esto es, los capitalistas individuales no sólo reproducen sus tenencias de capital sino que las acrecientan; y «centralización del capital» para remitirnos a la reducción del número de capitalistas que controlan el creciente capital social.

20. En realidad, como el propio Marx explica (C2, 4, 189-190), podría darse el caso de que el capitalista que adquiere los medios de producción (D-M) no se los compre a otro capitalista que los haya producido previamente (P…M'), sino a otros productores no capitalistas como agricultores o artesanos. Conforme el capitalismo se va extendiendo como modo de producción dominante, irá desplazando las formas de producción no capitalistas hasta llevarlas a la

desaparición, pero por un tiempo éstas pueden convivir con el capitalismo suministrándoles a los capitalistas los medios de producción que éstos consumen dentro de su propio circuito de capital industrial.

21. Imaginemos que arrancamos con nuestro esquema previo de reproducción simple: *M´ I*: 4.000 *c* + 1.000 *v* + 1.000 *s* = 6.000

M´ II: 2.000 *c* + 500 *v* + 500 *s* = 3.000

Si el departamento I destinara 500 onzas de su plusvalía a aumentar su capital constante y su capital variable (los incrementa hasta 4.400 *c* + 1.100 *v*), el departamento II sólo vendería al departamento I medios de consumo por valor de 1.600 (1.100 a los trabajadores del departamento I y 500 a los capitalistas del departamento I), cuantía que coincidiría con su capital constante (*IIc* = 1.600) adquirido al departamento I (por cuanto *Iv* + *s* = *IIc*). Si además mantuviéramos la misma composición orgánica del capital dentro del departamento II (4 unidades de capital constante por 1 unidad de capital variable), entonces su capital variable se reduciría a 400 (*IIv* = 400). Finalmente, como los capitalistas del departamento I habrían vendido toda su producción (4.400 dentro del propio departamento I y 1.600 al departamento II) pero sólo habrán reinvertido 5.500 (4.400 en capital constante y 1.100 en capital variable), acumularían un saldo de capital dinerario de 500; a su vez, como los capitalistas del departamento II sólo habrían vendido, antes de considerar las demandas de los capitalistas del departamento II, 2.000 de su propia producción (1.100 a los trabajadores del departamento I, 500 a los capitalistas del departamento I y 400 a los trabajadores del departamento II), acumularían un stock de capital mercantil de 1.000. O expresado matemáticamente:

PI: 4.400 *c* + 1.100 *v* + (500 *en capital monetario*) *PII*: 1.600 *c* + 400 *v* + (1.000 *en capital mercantil*) Para que toda la producción del departamento II fuera finalmente vendida, habría que presuponer que los capitalistas del departamento II, al tiempo que reducen su inversión en capital productivo desde 2.000 *c* + 500 *v* a 1.600 *c* + 400 *v*, desean duplicar su (auto)consumo de mercancías desde 500 *s* a 1.000 *s*, una hipótesis poco realista (Gerkhe 2018).

22. Nótese que esta expresión es equivalente a la que formaliza Bukharin ([1924] 1972, 158): *Iv* + α *Is* + Δ *Iv* = *IIc* + Δ *IIc*

Donde α se refiere al porcentaje de la plusvalía que es consumido por los capitalistas en lugar de ser reinvertido a incrementar el capital

constante y el capital variable. Si $\alpha\ Is = Is - \Delta\ Ic - \Delta\ Iv$, entonces $\alpha\ Is + \Delta\ Iv = Is - \Delta\ Ic$.

23. Tal como explica Rosdolsky ([1968] 1977, 445-450), esta tercera condición de equilibrio serviría para refutar la crítica de Rosa Luxemburgo ([1913] 1952, 122) contra el esquema de reproducción extendida de Marx. De acuerdo con Luxemburgo, Marx selecciona arbitrariamente la tasa de ahorro del departamento II para que la acumulación de capital del departamento I se ajuste a la tasa de acumulación deseada por los capitalistas del departamento I. Pero ¿por qué las decisiones de ahorro de los capitalistas del departamento II deberían ir fluctuando para adaptarse a las necesidades de acumulación de capital del departamento I? Parece un supuesto arbitrario. Sin embargo, si esta tercera condición es una condición que posibilita una senda de crecimiento equilibrado, Marx no estaría adoptando ese supuesto de manera arbitraria, sino para ilustrar cómo podría comportarse una senda de crecimiento equilibrado dentro de la economía capitalista.

24. En realidad, el término fue acuñado por Engels en su *The Condition of the Working-Class in England* ([1845] 1975, 384): «Es evidente que la industria inglesa ha de tener, en todo momento salvo en aquellos de más elevada prosperidad, un ejército de reserva de trabajadores desempleados para ser capaz de producir en masa los bienes que se demandan en los meses más frenéticos del mercado. Este ejército de reserva será mayor o menor según la situación del mercado cree empleo para una mayor o menor proporción de sus miembros».

25. La tesis marxista de que el cercamiento-privatización de las tierras comunales proletarizó a los agricultores y promovió el surgimiento del capitalismo inglés ha encontrado posteriormente eco en Tawney (1912), Polanyi (1944 [2001], 36-42) y Brenner (1976).

26. Matemáticamente, Bortkiewicz plantea el siguiente sistema de ecuaciones: $(1 + p)(\ xIc + yIv) = x(\ Ic + IIc + IIIc)$ $(1 + p)(\ xIIc + yIIv) = y(\ Iv + IIv + IIIv)$ $(1 + p)(\ xIIIc + yIIIv) = z(\ Is + IIs + IIIs)$ Donde x es la relación entre precios de producción y valores en el departamento I, y es la relación entre precios de producción y valores en el departamento II, z es la relación entre precios de producción y valores en el departamento III.

En otras palabras, el sistema de ecuaciones se limita a igualar el precio de producción del capital mercantil de cada departamento (lado izquierdo de la ecuación) con la suma de las compras de ese capital mercantil por el resto de los departamentos (lado derecho de la

ecuación), todo ello en precios de producción. Se trata de un sistema de tres ecuaciones y cuatro incógnitas (p, x, y, z), de modo que es necesario adoptar una cuarta ecuación. La primera alternativa es convertir a z en numerario (también se podría hacer con x o y, pero haciéndolo con z se simplifican los cálculos), de tal manera que la relación entre precios de producción y valores en el departamento III sea igual a 1: $z = 1$

Otra posibilidad es imponer que el agregado de valores sea igual al agregado de precios de producción:

$$(Ic + IIc + IIIc) + (Iv + IIv + IIIv) + (Is + IIs + IIIs)$$

$$= x(Ic + IIc + IIIc) + y(Iv + IIv + IIIv) + z(Is + IIs + IIIs)$$

27. En algunos casos, excepcionalmente, la transformación de valores y precios podría arrojar una coincidencia simultánea entre, por un lado, valores agregados y precios de producción agregados y, por otro, masa de plusvalía agregada y masa de ganancia agregada. Concretamente, si transformamos valores en precios de producción añadiendo las restricciones de que valor agregado sea igual a precio agregado y de que masa de valor agregada sea igual a masa de ganancia agregada, obtendremos un sistema sobredeterminado con cuatro incógnitas (x, y, z, p) y cinco ecuaciones.

$$(1 + p)(xIc + yIv) = x(Ic + IIc + IIIc)\ (1 + p)(xIIc + yIIv) = y(Iv + IIv + IIIv)\ (1 + p)(xIIIc + yIIIv) = z(Is + IIs + IIIs)\ (Ic + IIc + IIIc) + (Iv + IIv + IIIv) + (Is + IIs + IIIs)$$

$$= x(Ic + IIc + IIIc) + y(Iv + IIv + IIIv) + z(Is + IIs + IIIs)\ (Is + IIs + IIIs) = p[x(Ic + IIc + IIIc) + y(Iv + IIv + IIIv)]$$

Los sistemas sobredeterminados pueden tener en ocasiones solución, pero no siempre la tienen, de modo que no siempre habrá una forma de transformar valores en precios que cumpla esas cinco restricciones. Lo habitual, de hecho, será que no exista solución, como ocurre con el ejemplo inicial de Bortkiewicz (Tabla 5.7). Por tanto, el problema sigue siendo el mismo: habrá ocasiones (que, además, serán la mayoría) en la que no sea posible transformar valores en precios respetando la doble igualdad agregada entre valores-precios y plusvalía-ganancia.

28. Por ejemplo, supongamos la siguiente economía (Tabla 5.A) con una composición orgánica del capital superior a la del ejemplo inicial de Bortkiewicz (Tabla 5.7) y con la misma tasa de explotación (66,6 %): en particular, el capital constante es 2,08 veces superior al capital

variable, mientras que en el original era 1,25 veces.

Tabla 5.A

C V

S VALOR

I

300 120 80

500

II

80 96 64

240

III 120 24 16

160

Total 500 240 160

900

Tabla 5.B

Si calculáramos la tasa general de ganancia *à la Marx*, deberíamos concluir que ésta se ha reducido desde el 29,62 % al 21,62 %. Sin embargo, si calculamos los precios de producción *à la Bortkiewicz*, el resultado será el siguiente (Tabla 5.B):

C

V

BENEFICIO

PRECIO DE

PRODUCCIÓN

I

274,28 91,42

91,42

457,14

II

73,14 73,14

36,57

182,85

III 109,71 18,28

32

160

Total 457,14 182,85

218,75

800

En este caso, la tasa general de ganancia sigue siendo del 25 % (como en las Tablas 5.9-5.10), a pesar de que, como ya hemos dicho, la composición orgánica del capital es superior.

29. Por ejemplo, supongamos la siguiente economía con una composición orgánica del capital ($C/V =$

1,25) y con la misma tasa de explotación (66,6 %) iguales a la del ejemplo inicial de Bortkiewicz (Tabla 5.C):

Tabla 5.C

C V

S VALOR

I

205 102 68

375

II

20 168 112

300

III 150 30 20

200

Total 375 300 200

875

Si calculáramos la tasa general de ganancia *à la Marx*, deberíamos concluir que ésta se ha mantenido constante en el 29,62 %. Sin embargo, si calculamos los precios de producción *à la Bortkiewicz*, el resultado será el siguiente (Tabla 5.D): En este caso, la tasa general de ganancia se habrá incrementado hasta el 45,3 %.

Tabla 5.D

C

V BENEFICIO

PRECIO DE

PRODUCCIÓN

I

170,3 44,1

97,1

311,5

II

16,6 72,6

40,5

129,7

III 124,6 13

62,4

200

Total 311,5 129,7

200

641,2

30. Es decir, que el sistema de ecuaciones pasa a ser: $(1 + p)(xIc + Iv) = x(Ic + IIc + IIIc)$ $(1 + p)(xIIc + IIv) = y(Iv + IIv + IIIv)$ $(1 + p)(xIIIc + IIIv) = z(Is + IIs + IIIs)$ $(1 + p)(xIc + Iv) - xIc + (1 + p)(xIIc + IIv) - xIIc + (1 + p)(xIIIc + IIIv) - xIIIc = (Iv + IIv + IIIv) + (Is + IIs + IIIs)$

31. Por ejemplo, supongamos que el capital constante total aumenta en 10 onzas (pasa de 375 a 385) y que el capital variable total se incrementa en 6 onzas (pasa de 300 a 306) y que, además, se reorganiza entre departamentos tal como figura en la Tabla 5.E (el departamento II pasa a operar con poco capital constante y el departamento III pasa a operar con poco capital variable): **Tabla 5.E**

C V

S

VALOR

I

225 96

64

385

II

10 200 133,3 343,33

III 150 10 6,66 166,66

Total 385 306 204

895

En tal caso, los precios de producción, de acuerdo con la Nueva Interpretación, pasarían a ser los mostrados en la Tabla 5.F:

Tabla 5.F

C

V BENEFICIO PRECIOS DE

PRODUCCIÓN

I

271,84 96

97,31

465,15

II

12,08 200

56,1

268,18

III 181,23 10

50,58

241,82

Total 465,15 306

204

975,14

Es decir, los trabajadores podrían comprar con sus salarios agregados de 306 onzas todos los medios de subsistencia a un precio de 268,18 onzas, de modo que les sobrarían 37,82 onzas para adquirir bienes de lujo (que no podrían ser adquiridos en su totalidad por los capitalistas).

Evidentemente, ese ahorro de los trabajadores también podría alternativamente ahorrarse y capitalizarse en forma de medios de producción.

32. Aunque ni siquiera este extremo es tan evidente. Tanto la exposición de Moseley como la Interpretación del Sistema Temporal Único descartan la existencia de una estructura de valores contrapuesta a una estructura de precios de producción. Pero aparentemente Marx sí contraponía ambas estructuras y, por tanto, no podríamos tomar los precios de producción de los inputs como valores de los medios de producción consumidos en la fabricación de los outputs. Así, señala Marx (C3, 12.2, 308-309):

Ya hemos visto que los valores pueden divergir de los precios de producción por dos razones: 1) Porque al precio de coste de una mercancía se le añada la ganancia promedio en lugar de la plusvalía que contiene,

2) Porque el precio de producción de una mercancía que diverge de este modo [del modo 1] de su valor entra como un elemento del precio de coste de otras mercancías, lo que significa que *el precio de coste ya puede contener una divergencia con respecto al valor de los medios de producción consumidos* [énfasis añadido]

Si Marx presupusiera que el valor de los inputs consumidos en la producción de una mercancía es igual a su precio de producción, no indicaría que la divergencia entre el valor de una mercancía y su precio de producción puede deberse a la divergencia entre el valor y el precio de producción de los inputs consumidos.

33. La equivalencia, sin embargo, no sería exacta. El PIB es el valor monetario de la producción final de una economía durante un período de tiempo. El PIB puede medirse a coste de factores o a precios de mercado (añadiendo al coste de los factores los impuestos indirectos y substrayendo los subsidios a la producción), de modo que en todo caso nos estaríamos refiriendo al PIB a coste de factores. Pero es que,

además, la producción final cuyo valor monetario pretende medir el PIB incluye bienes que no son mercancías en tanto en cuanto no se venden como productos en el mercado: por ejemplo, los servicios públicos suministrados por un Estado o las rentas inmobiliarias imputadas sobre una vivienda. Nada de ello figuraría en la Renta Bruta, tal como la caracteriza Marx.

34. Para una lectura marxista contraria a esta interpretación, puede consultarse a Kliman (2007, 30-31), Fernández Liria y Alegre Zahonero ([2010] 2019, 616-624) o Heinrich (2013). Por nuestra parte, creemos que es bastante incuestionable que Marx sí se adscribió a la teoría del colapso del capitalismo como consecuencia del declive de la tasa general de ganancia. Es verdad que esta hipótesis no aparece formulada de manera explícita en *El capital,* aunque puede llegarse fácilmente a ella sin forzar la interpretación del texto. Ahora bien, está hipótesis sí aparece claramente articulada en los *Grundrisse* (Marx [1857-1858] 1987, 129-135). Cuestión distinta es que se quiera argumentar que, siendo los *Grundrisse* una colección de borradores previos de *El capital* y no habiendo publicado en *El capital* una exposición de esta hipótesis tan explícita como en los *Grundrisse,* entonces ha de ser que Marx dejó de aceptar la teoría del colapso a partir de la década de 1860. Pero, en todo caso, lo que sí sería incontrovertible es que, durante la de 1850, la abrazó. Además, de acuerdo con Engels ([1885] 1990, 282), «Marx nunca basó sus reivindicaciones comunistas en [la inmoralidad de la explotación del trabajador] sino en el *inevitable* colapso del modo de producción capitalista que está acaeciendo diariamente delante de nuestro ojos y en una magnitud creciente» [énfasis añadido]. ¿Por qué consideraba Marx que el colapso del capitalismo era inevitable? En sus escritos, la única argumentación relativamente estructurada sobre la inevitabilidad del colapso del capitalismo es la ley de la reducción tendencial de la tasa general de ganancia.

35. No siempre, empero, la lógica del capitalismo contribuye a desarrollar la productividad del trabajo: también hay mejoras de la productividad que no serán emprendidas por no resultar rentables para el capital a la hora de fomentar el desarrollo de la productividad del trabajo. Por ejemplo, imaginemos una mercancía cuyo precio de coste es 20 onzas de oro y cuyo valor es de 22 onzas (0,5 onzas por depreciación del capital constante fijo, 17,5 por consumo de capital constante circulante, 2 onzas por capital variable y 2 onzas de plusvalía): si la tasa general de ganancia es del 10 %, el precio de producción de la mercancía será de 22 onzas. Imaginemos que aparece un nuevo tipo de máquinas que permiten reducir el tiempo de trabajo de esa mercancía a la mitad pero que, a la vez, triplican el consumo de

capital constante fijo: en ese caso, el precio de coste seguirá siendo igual a 20 onzas pero el valor se reducirá a 21 onzas (1,5 onzas por depreciación, 17,5 por consumo de capital constante circulante, 1 onza por capital variable y 1 onza de plusvalía). Ahora bien, como la tasa general de ganancia no ha variado, su precio de producción se mantendrá en 22 onzas. Como el precio de producción no varía con la introducción de la nueva máquina (aunque el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla sí se reduce), los capitalistas no tendrán incentivos a renovar su maquinaria (puesto que hacerlo implicaría la depreciación completa de la antigua maquinaria todavía operativa sin lograr ninguna ventaja competitiva) y, por tanto, el aumento de la productividad se verá retrasado por culpa de la lógica del sistema capitalista (C3, 15.4, 370-371). Esto es una muestra más, para Marx, de que el sistema capitalista es un sistema «decrépito» (C3, 15.4, 371).

36. Éste era el auténtico motivo por el cual Marx y Engels eran partidarios de la abolición de las barreras arancelarias dentro del capitalismo. No porque su eliminación fuera positiva para el proletariado (más bien al contrario), sino porque aceleraba el desarrollo de las fuerzas productivas globales y, por ello, acrecentaba las contradicciones internas del sistema capitalista: Argumentos similares empleaba Engels, especificando a su vez qué tipo de contradicciones internas del capitalismo contribuía a promover el libre comercio:

37. La teoría del imperialismo de Lenin, basada en la caída nacional de la tasa general de ganancia provocada por la monopolización del capital en unos pocos países, debe diferenciarse de la teoría del imperialismo de Rosa Luxemburgo que mencionamos en el apartado 4.4.2: para Luxemburgo, el imperialismo era la consecuencia de la insuficiente demanda nacional respecto a las mercancías que producía y que debían ser realizadas. La forma de seguir acumulando capital, aumentando la oferta de mercancías susceptibles de ser vendidas para poder continuar con el proceso de reproducción ampliada del capital, era buscar nuevos compradores fuera de los mercados nacionales: esos nuevos compradores eran los países extranjeros que todavía no habían adoptado el modo de produccion capitalista y que, por tanto, todavía no estaban integrados en el capitalismo global. De esta manera, los capitalistas nacionales, exportando su capital excedentario a esas regiones, conseguían desarrollar esas sociedades más pobres importando medios de producción fabricados en la metrópoli y, a su vez, otorgarles nueva capacidad adquisitiva con la que importar las mercancías fabricadas en la metrópoli (Luxemburgo 1913 [1951], 426-429).

38. En realidad, el término fue brevemente mencionado por Engels ([1893] 2004, 164) en una carta a Franz Mehring: «La ideología es un proceso desarrollado conscientemente por alguien a quien llamamos pensador, pero con una conciencia falsa. Él ignora las verdaderas razones que lo mueven pues, en caso contrario, no se trataría de un proceso ideológico. Por consiguiente, los motivos que él se imagina que tiene son falsos o ilusorios».

39. Suele argumentarse que, durante la última etapa de su vida, Engels cambió de opinión con respecto a la violencia revolucionaria y que optó por una vía exclusivamente democrática. En uno de sus últimos escritos, la nueva introducción a los textos de Marx sobre *La lucha de clases en Francia: 1848-1850*, Engels ([1895] 1990, 516-522) escribió:

Con el uso eficaz del sufragio universal, apareció un método completamente nuevo de lucha obrera […]. Se descubrió que las instituciones estatales, aun organizadas para el dominio de la burguesía, ofrecen oportunidades para que la clase obrera luche contra esas instituciones estatales […]. Y llegó a ocurrir que la burguesía y el gobierno se volvieron mucho más temerosos de la acción legal del movimiento obrero que de la acción ilegal, de los éxitos electorales que de los éxitos insurreccionales. En este punto, por tanto, las condiciones de la lucha de clases también han cambiado de un modo fundamental. La rebelión a la vieja usanza, la lucha callejera con barricadas, que hasta 1858 tuvo una importancia decisiva, se convirtió en gran medida en obsoleta.

[…] El tiempo de los ataques sorpresa, de las revoluciones llevadas a cabo por pequeñas minorías conscientes a la cabeza de las masas, es un tiempo pasado.

[…] La ironía de la historia mundial lo pone todo patas arriba. Nosotros, «los revolucionarios», los «rebeldes», estamos siendo mucho más exitosos con métodos legales que con revueltas y métodos ilegales. Los partidos de orden, tal como ellos mismos se denominan, están falleciendo dentro de los marcos legales que ellos mismos crearon.

Es decir, que aparentemente Engels rechazaba explícitamente la violencia revolucionaria y abrazó la lucha exclusivamente política dentro del Estado burgués. Sin embargo, la versión del escrito de Engels publicada en 1895 fue editada por la editorial en pasajes clave para eliminar cualquier referencia aprobatoria de la violencia. El propio Engels protestó ante la editorial diciendo que: «desde mi punto

de vista no se gana nada abogando por una total renuncia a la violencia. Nadie se lo cree y ningún partido en ningún país llega al extremo de resistirse a la ilegalidad con las armas en la mano»

(McLellan 1977, 72). De hecho, tenemos disponibles los fragmentos eliminados por la editorial y claramente Engels seguía abogando, *cuando fuera necesario*, por la violencia (si bien con mucho menor entusiasmo que en la década de 1840):

¿Significa todo esto que en el futuro la lucha callejera no desempeñará ningún papel?

Desde luego que no. Sólo significa que desde 1848 las condiciones se han vuelto mucho más desfavorables para los civiles y mucho más favorables para los militares. Por consiguiente, una futura lucha callejera sólo podrá ser victoriosa cuando esta relación desfavorable de fuerzas se vea compensada por otros factores. Por consiguiente, [la lucha callejera] se dará más raramente al inicio de una revolución que en una fase más avanzada de la misma y requerirá de fuerzas mucho mayores (Engels [1895] 1990, 519) Nuestra principal tarea es que [la masa de votantes del Partido Social-Demócrata alemán] siga creciendo sin interrupción hasta que escape al control del sistema gubernamental, *no desgastar esta creciente fuerza de choque en operaciones de lucha abierta sino mantenerla intacta hasta el día decisivo* (Engels [1895] 1990, 519) [En cursiva, el fragmento suprimido].

Por tanto, parece que Engels seguía defendiendo la violencia revolucionaria en función de criterios estratégicos, esto es, en función de su probabilidad de éxito dentro de cada contexto social.

40. Pese a lo anterior, Marx ([1875] 1989, 97) rechazó años después que la educación pública tuviera que estar dirigida por el Estado:

Eso de «educación popular a cargo del Estado» es absolutamente inadmisible. ¡Una cosa es determinar, por medio de una ley general, los recursos de las escuelas públicas, las condiciones de capacidad del personal docente, las materias de enseñanza, etc., y, como se hace en los Estados Unidos, velar por el cumplimiento de estas prescripciones legales mediante inspectores del Estado, y otra cosa completamente distinta es nombrar al Estado educador del pueblo! Lo que hay que hacer es más bien sustraer la escuela a toda influencia por parte del gobierno y de la Iglesia.

41. Marx no estaba a favor de la prohibición absoluta del trabajo infantil. Al contrario, consideraba que prohibir todo trabajo infantil

era incompatible con la transformación de la sociedad capitalista en una sociedad comunista:

La *prohibición general* del trabajo infantil es incompatible con la existencia de la gran industria y, por tanto, un piadoso deseo, pero nada más. El poner en práctica esta prohibición –suponiendo que fuese factible– sería reaccionario, ya que, regulando rigurosamente la jornada de trabajo según las distintas edades y aplicando otras medidas preventivas dirigidas a proteger a los niños, la combinación del trabajo productivo con la enseñanza desde una edad temprana es uno de los más potentes medios de transformación de la sociedad actual (Marx [1875] 1989, 98).

O asimismo:

El germen de la educación del futuro se halla en el presente sistema fabril: la educación de cualquier niño mayor de ciertos años combinará el trabajo productivo con la enseñanza y la gimnasia, no sólo para así añadir eficiencia a la producción, sino porque es el único método de generar seres humanos completamente desarrollados (C1, 15.9, 614).

42. Después de Marx, el sociólogo alemán Ferdinand Tönnies, en su libro *Comunidad y sociedad civil* (1887) trató de ofrecer una distinción sistemática entre los conceptos de *Gemeinschaft* y *Gesellschaft* que puede ayudarnos a entender mejor las connotaciones que poseen en la obra de Marx. Así, para Tönnies, en la *Gemeinschaft* (comunidad) el interés grupo prevalece sobre el interés de las partes que lo integran por cuanto existe una unidad de voluntad entre todos ellos: el paradigma de la *Gemeinschaft* es la familia, aunque también podría serlo una iglesia. En cambio, en la *Gesellschaft*, las relaciones entre individuos poseen una base contractual, a saber, cada persona tiene sus propios intereses privados y sólo coopera con otras personas, que a su vez tienen sus propios intereses privados, si ambas pueden ayudarse recíprocamente a alcanzar sus fines: el paradigma de la *Gesellschaft* sería un mercado de compradores y vendedores o una empresa (unos y otros sólo se relacionan entre sí para obtener cada uno de ellos la mercancía que desea del otro). Es decir, y en palabras de Tönnies ([1887] 2001, 52), «en la *Gemeinschaft* la gente permanece unidad a pesar de todo lo que los separa, mientras que en la *Gesellschaft* la gente permanece separada a pesar de todo lo que los une».

1. No obstante, hemos de darle la razón a Martínez Marzoa (1983, 11-15) en que no todos los textos de Marx tienen el mismo valor para

adentrarnos en su pensamiento: no es lo mismo un libro publicado con el visto bueno de Marx (como el volumen primero de *El capital*) que un borrador escrito por él pero sin que diera su autorización a publicarlo (como los volúmenes segundo y tercero de *El capital* o como los propios *Grundrisse*) o un artículo en prensa o un manifiesto colectivo dentro del que aparezca la firma de Marx. De ahí que, priorizando hermenéuticamente las fuentes de ese modo, sí creemos que caben otras posibles lecturas de Marx, a pesar de que la nuestra sea la que proporcione una interpretación globalmente coherente de su obra.

2. Maurice Dobb (1937, 19-21) reconocía que, en efecto, otorgarle al trabajo una posición privilegiada como determinante del valor era «desde luego, una suposición», pero justificaba esa suposición en función de la visión que el marxismo tenía sobre la ciencia económica. Para Dobb, la economía estudia «la lucha del ser humano contra la naturaleza para asegurarse un sustento bajo diversas formas de producción en diferentes estadios históricos». En ese sentido, el punto focal de la economía (el valor) estaría constituido por el empleo de energía humana sobre la naturaleza para «producir un determinado resultado». Pero, como él mismo admitía a continuación, este argumento también le era aplicable a la teoría del valor subjetivo, la cual prefería colocar el foco en la esfera del intercambio en lugar de en la de la producción (una caracterización, la de Dobb, que no es correcta: la teoría del valor subjetivo también abarca la esfera de la producción a través de su subordinación de la producción de mercancías a su intercambio prospectivo). Por consiguiente, la definición marxista de mercancía es una definición *instrumental* para conducirnos a su teoría del valor trabajo: se definen los conceptos en función de la conclusión que se pretende alcanzar.

3. Los datos de órdenes de compra y órdenes de venta que exponemos en el siguiente ejemplo, así como de precios pedidos y precios ofrecidos (en dólares), son datos *reales* extraídos de los mercados.

En particular, el mercado profundo (Tabla 1.13) se corresponde con las órdenes de compra y de venta de las acciones de Banco Bradesco a las 17.30 del 25 de enero de 2022; el mercado poco profundo (Tabla 1.14 se corresponde con las órdenes de compra y de venta de las acciones de XTL

Biopharmaceuticals a las 17.30 del 25 de enero de 2022. En el ejemplo, hemos mantenido los datos de precios y cantidades, readaptándolas al caso de los bienes de consumo, para ilustrar, con cifras extraídas del capitalismo realmente existente, el efecto sobre los

precios de distintas profundidades de mercado. A este respecto, hemos echado mano de cotizaciones extraídas de mercados financieros porque éstos suelen proporcionar mucha información transparente sobre órdenes de compra y de venta y sobre precios pedidos y precios ofrecidos: esa información no suele estar disponible, en cambio, en la mayoría de los mercados de bienes de consumo, pero eso no significa que los consumidores y los productores que participan en ese mercado no posean sus particulares órdenes de compra y de venta a distintos niveles de precios que, cuando confluyen en el conjunto del mercado, arrojan los precios relativamente estables que observamos en nuestro día a día.

$$dU = \frac{\partial f}{\partial x} dX + \frac{\partial f}{\partial y} dY$$

$$(\frac{\partial f}{\partial x} = UM_X; \frac{\partial f}{\partial y} = UM_Y)$$

$$RMS = \frac{dY}{dX} = -\frac{UM_X}{UM_Y}$$

4. Formalmente, si tenemos una función de utilidad U = f(X,Y), su diferencial total será

. A lo largo de una curva de indiferencia (combinaciones de bienes que son igualmente útiles para un individuo), los cambios en utilidad son cero por definición (dU = 0)y si tenemos presente que la derivada parcial de la función de utilidad equivale a la utilidad marginal de cada bien

, entonces la pendiente de la curva de indiferencia, también llamada Relación Marginal de Sustitución (RMS), será

. Cuando la Relación Marginal de Sustitución

entre dos bienes es constante (y por tanto lo es la ratio de utilidades marginales), decimos que ambos bienes son sustitutos perfectos (Varian [1987] 2014, 38-39).

	INPUTS (EN UNIDADES)					OUTPUTS (EN UNIDADES)			
	KILOS DE ACERO	HORAS DE TRABAJO	MÁQUI-NAS NUEVAS	MÁQUI-NAS USADAS		KILOS DE ACERO	MÁQUI-NAS NUEVAS	MÁQUI-NAS USADAS	COCHES
1	0	1.000	0	0	→	1.000	0	0	0
2	500	1.000	0	0	→	0	1	0	0
3	250	1.000	1	0	→	0	0	1	1
4	250	1.000	0	1	→	0	0	0	4

	INPUTS (EN HORAS DE TRABAJO)					OUTPUTS (EN HORAS DE TRABAJO)			
	KILOS DE ACERO	HORAS DE TRABAJO	MÁQUI-NAS NUEVAS	MÁQUI-NAS USADAS		KILOS DE ACERO	MÁQUI-NAS NUEVAS	MÁQUI-NAS USADAS	COCHES
1	0	1.000	0	0	→	1.000	0	0	0
2	500	1.000	0	0	→	0	1.500	0	0
3	250	1.000	1.500	0	→	0	0	1.950	800
4	250	1.000	0	1.950	→	0	0	0	3.200

5. De hecho, en ocasiones, la depreciación por producción resultará totalmente inaplicable incluso desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo. Por ejemplo, supongamos un proceso productivo muy similar al de la Tabla 1.15, con la diferencia de que los vehículos que se fabrican en $t = 4$ son indistinguibles de los fabricados en $t = 3$ (son sustitutos perfectos) y que, además, se producen cuatro vehículos en $t = 4$.

Tabla 1.A

Si aplicáramos la depreciación por producción (es decir, distribuyéramos el valor de la máquina nueva, 1.500 horas trabajadas, proporcionalmente entre los cinco vehículos), el valor del vehículo producido en $t = 3$ sería de 1.550 horas mientras que el de los otros cuatro vehículos fabricados en $t = 4$ sería de 612,5 horas, cuando se trata de la misma mercancía y deberían tener todos ellos el mismo valor. El precio al que se deberían vender los cinco vehículos (si las condiciones de la demanda de mercado lo permiten) es equivalente a 800 horas de trabajo (el total de horas trabajadas, 4.000, dividido entre el número de vehículos): pero, para ello, el tercer año ha de cargarse una amortización negativa de -450 horas trabajadas (es decir, ni siquiera ha de repercutirse todo el coste del acero y de las horas trabajadas), de modo que en el cuarto año se traslade una

amortización de 1.950 horas trabajadas (sobre una máquina que originalmente tuvo un coste de producción de 1.500 horas trabajadas).

Tabla 1.B

6. Algunos autores marxistas han tratado de negar que esto suponga problema alguno para la teoría del valor trabajo. Por ejemplo, Diego Guerrero argumenta que es perfectamente posible sumar horas de trabajo concreto como si fueran horas de trabajo abstracto del mismo modo que sumamos peras y manzanas como unidades de fruta indiferenciadas o del mismo modo que las reducimos todas ellas a una misma masa:

La dificultad de muchos para aceptar un argumento así tiene que ver con un mito que se nos trasmite a todos ya desde la más tierna escuela. Se nos enseña que no se pueden sumar naranjas con manzanas, y esto es falso: sí que se puede. Lo que no se puede es decir: «cinco naranjas más tres manzanas = 8 naranjas (u 8 manzanas)». Esto último sí es falso. Pero, en cambio, es muy cierto que cinco naranjas y tres manzanas suman 8 unidades de fruta. Igualmente: sería falso decir que ocho frutas y 2 hortalizas suman 10 frutas (o 10 hortalizas); pero no lo sería decir que suman diez unidades (de cierto tipo) de alimentos, por ejemplo. Y así sucesivamente. Volvamos al argumento, pero con más detalle. Si me interesa medir la propiedad peso, por ejemplo, que puede ser por completo independiente de otras propiedades típicas de las manzanas o de las naranjas (por ejemplo, las calorías o la vitamina C que contienen), no hay inconveniente alguno en poner todas las frutas juntas en la misma balanza y concluir que, a pesar de ser heterogéneas entre sí, el total del peso reunido —en este caso práctico la propiedad que nos interesa medir sería el peso— asciende a dos kilos. No es óbice ninguno que cada naranja sea distinta de cada manzana (de hecho, no hay dos naranjas iguales, ni dos manzanas, etc.) para que la medida del peso total pueda ser exacta y perfectamente válida (Guerrero Jiménez 2004).

Dejando de lado que curiosamente (en realidad, por lo que expondremos a continuación, no tan curiosamente), Guerrero haya escogido un ejemplo de agregación de propiedades físicas o intrínsecas de los bienes para ilustrar como se agrega una propiedad *social* o extrínseca de los bienes, nótese cómo, empero, su «solución» no resuelve ninguno de los problemas que hemos planteado. Por un lado, para decir que una manzana o una pera son unidades de fruta (en abstracto), hemos de buscar una equivalencia entre unidad de fruta (en abstracto) y unidades concretas y específicas de fruta. Por

ejemplo, ¿un racimo de uvas es una «unidad de fruta» o son varias? ¿Un canasto de peras son una

«unidad de fruta» o son varias? ¿Cuántas unidades de fruta hay en un plato de semillas de granada?

¿Una unidad de yaca (que puede llegar a pesar 50 kilos) equivale a una unidad de fresa? ¿Todas las unidades de fresa son equivalentes entre sí? ¿Los tomates los clasificamos como fruta o no?

Necesitamos una tasa de conversión de cada fruta concreta observable a «unidades de fruta» en abstracto, es decir, necesitamos la tasa de conversión de cada hora de trabajo concreto observable a cada «hora de trabajo abstracto». Por otro, para que podamos medir el peso agregado (en realidad, la masa agregada) de un conjunto de unidades de fruta necesitamos transformar cada unidad de fruta en su equivalente en gramos, es decir, necesitamos transformar cada hora de trabajo concreto en horas de trabajo abstracto. En el caso de la masa de la fruta, sabemos que toda la masa es equivalente porque se trata de una propiedad física directamente observable, cuantificable y comparable (Romaniega Sancho 2021, §2.2.2): es decir, un gramo de una fresa tiene la misma masa que un gramo de un melón, por tanto basta con medir directamente el peso de la fresa y del melón para poder compararlos. Pero eso no ocurre con las horas de trabajo concreto y con niveles de complejidad y superfluidad heterogéneos por cuanto son propiedades sociales y por tanto no directamente observables de los bienes: «ni un solo átomo de materia entra en la objetividad de las mercancías como valores; en esto, se contraponen frontalmente a la tosca objetividad sensorial de las mercancías como objetos físicos. Podemos voltear una mercancía todas las veces que queramos que su valor nos seguirá resultando inaprensible […]. El valor sólo puede aparecer como relación social entre mercancías» (C1, 1.3, 138-139). Por tanto no podemos medir las horas de trabajo abstracto, simple y socialmente necesario simplemente observándolas en la realidad, pues en la realidad no se nos aparecen como tales (por ejemplo, una hora de trabajo complejo no aparece en la realidad reducida a horas de trabajo simple). Necesitamos conocer la tasa de conversión entre unas y otras: y esa tasa no es observable salvo a través de los precios de mercado.

7. Por un lado, Engels procedía de una familia industrial: su abuelo paterno, Johann Caspar Engels, creó una empresa de hilado en Barmen, distrito hoy integrado en la ciudad alemana de Wuppertal.

Posteriormente, el padre de Engels, Friedrich Engels Sr., convirtió este

negocio familiar en una sociedad anónima junto a los hermanos Godfrey y Peter Ennen, lo que les permitió expandirse geográficamente desde Barmen a Salford (dentro del área metropolitana de Manchester) (McLellan 1977, 15-16). Entre 1850 y 1869, Engels estuvo trabajando en la empresa de su padre y de los hermanos Ennen, la cual empleaba –y «explotaba»– a 800 trabajadores. A partir de 1854, Engels comenzó a tener un salario regular así como una participación en los beneficios de la compañía que le proporcionaban unos ingresos anuales equivalentes a más de 150.000 euros de 2022 (McLellan 1977, 28-29), todo lo cual le permitía mantener un estilo de vida propio de la burguesía de clase alta de la época: no sólo frecuentaba los clubes sociales de las élites locales, sino que sus propios gustos y aficiones eran las propias de la burguesía de la época. Por ejemplo, en 1857, le relataba a Marx cómo su padre le había regalado un caballo: «Como regalo de Navidad, mi viejo me dio dinero para comprarme un caballo y, como encontré uno bueno, lo adquirí la semana pasada. Si hubiese conocido antes sobre tu desdicha financiera, habría esperado uno o dos meses a comprarlo» (Engels [1857a]

1983, 97). Meses después, Engels se vanagloriaba ante Marx de ser uno de los mejores jinetes de entre todos aquellos con los que había acudido a la caza del zorro:

El sábado fui a practicar la caza del zorro: siete horas ensillado [en el caballo]. Este tipo de prácticas siempre me mantienen en un estadio de euforia diabólica durante varios días: es el mayor placer físico que conozco. Sólo vi a dos personas en el campo que fueran mejores jinetes que yo, pero también estaban mejor equipados. Todo esto al menos pondrá mi salud en orden. Se rompieron al menos 20 chaparreras, dos caballos murieron y matamos a un zorro (yo estuve presente mientras lo mataban); por lo demás, sin percances (Engels [1857c] 1983, 236).

En 1864, y merced a los ahorros que había ido acumulando hasta ese momento, Engels se convirtió en socio capitalista de la empresa de su padre y de los hermanos Ennen, de la que pasó a recibir una quinta parte de sus ganancias anuales (McLellan 1977, 32). Así, en 1869, al haber acumulado ya un amplio patrimonio bursátil, decidió dejar de trabajar en la compañía. Según confesión del propio Engels, «las 10.000 libras que ya he invertido en acciones […] me proporcionan un rendimiento promedio del 5,8 %. Son acciones mayoritariamente en compañías inglesas de gas, agua y ferrocarriles» (Engels [1869b] 1988, 321). Un patrimonio de 10.000 libras de 1869 sería equivalente a, aproximadamente, 1,5 millones de euros de 2022, de modo que un

rendimiento anual promedio de 5,8 % le proporcionaría, sólo sobre ese patrimonio (más otros capitales que pudiera poseer), unos ingresos *por rentas del capital* de alrededor de 90.000 euros anuales de 2022. Así describió Engels el momento en el que liquidó su participación en la compañía y empezó a vivir, a la edad de 49 años, sin trabajar gracias a sus rentas del capital: «Hurra. El día ha concluido con un dulce negocio y por fin soy un hombre libre. Resolví todos los principales puntos de discrepancia con mi querido Gottfried [Ennen]; cedió en todo» (Engels [1869a] 1988, 299). Fue a partir de ese momento de vida plenamente burguesa cuando Engels, precisamente, dispuso de tiempo suficiente para leer y escribir algunas de sus obras más importantes como el *Anti-Dühring* (1878), *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado* (1884) y *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana* (1888). Asimismo, también dispuso de tiempo para editar el volumen II y el volumen III de *El capital* (1885, 1894). A su muerte en 1895, Engels dejó una herencia, mayoritariamente para las hijas de Marx, de 30.000 libras (McLellan 1977, 36-37), equivalentes a unos 5 millones de euros actuales.

Por otro lado, Marx sí trabajó la mayor parte de su vida como periodista, lo que hizo que alternara períodos de bonanza económica con otros de mucha mayor precariedad. Pero su actividad profesional no encaja con la de un obrero que vende su fuerza de trabajo sino más bien con la de un autónomo *freelancer* (productor independiente) que vende sus mercancías (artículos de prensa). Por tanto, sus relaciones de producción no eran las propias de un proletario. A su vez, Marx recibió a lo largo toda su vida importantes ingresos no salariales, ya sea de herencias de familiares y amigos o de las transferencias económicas periódicas de Engels (las cuales, a su vez, procedían de la «explotación»

de los obreros de Manchester). Por ejemplo, sólo por las herencias que cobró de su madre, de uno de sus mejores amigos, Wilhelm Wolff (a quien Marx le dedicó el volumen 1 de *El capital*), del tío de su esposa y por último de su suegra, Marx recibió herencias de 1.770 libras, que serían equivalentes a más de 250.000 euros con poder adquisitivo de 2022. Además, durante la década de los 50, Engels le entregaba regularmente entre 1 y 5 libras (entre 150 y 750 euros de 2022) a modo de mecenazgo, lo que, sumado a sus colaboraciones en prensa, colocaba muchos años sus ingresos mensuales en torno a 20 y 30 libras (es decir, entre 2.500 y 4.000 euros mensuales de 2022) (Jones 2016, 327-331). A su vez, en el momento de preparar su «jubilación» a los cuarenta y nueve años, Engels se comprometió a pagarle todas las deudas que tuviera pendientes así como a entregarle *como mínimo* 350 libras anuales (alrededor de 50.000 euros de 2022):

Querido Moro [apelativo cariñoso con el que habitualmente Engels se refería a Marx, probablemente como referencia a Otelo y su sed de venganza],

Piensa *con mucho cuidado* la respuesta a las siguientes preguntas […]:
1. ¿Cuánto dinero necesitas para pagar todas tus deudas Y PODER EMPEZAR DESDE CERO?

2. ¿Tendrías suficiente con 350 libras anuales para hacer frente a tus gastos anuales de carácter regular (excluyo de esta cantidad los gastos extraordinarios derivados de enfermedades o eventos imprevisibles), de modo que no tengas que volver a endeudarte? Si no es así, dime cuánto dinero necesitarías. Todo bajo el supuesto de que el conjunto de tus deudas actuales ya han sido pagadas. Ésta pregunta es fundamental para mí. […]

El dinero que me ha ofrecido Gottfried Ermen (dinero que incluso antes de que me lo ofreciera ya tenía muy claro que iba a dedicar, si fuera necesario de manera exclusiva, a cubrir tus gastos) me permite garantizarte con certeza una suma anual de 350 libras durante los próximos 5-6 años, y en algunos casos especiales incluso más. Sin embargo, has de entender que todos mis preparativos se verían alterados si, de vez en cuando, tuviese que hacer frente con mi capital a deudas adicionales que hubieses acumulado de nuevo. Mis cálculos se basan en el supuesto de que tus gastos regulares deberán cubrirse desde el comienzo no sólo con cargo a mis ingresos sino también en parte a mi capital, y por eso no son cálculos holgados y debemos adherirnos a ellos estrictamente o estaremos en apuros.

Te pediría que fueras muy sincero con estos asuntos, dado que tu respuesta determinará mis negociaciones futuras con Gottfried Ermen. Así que dime el dinero que necesitas regularmente cada año y veremos qué se puede hacer.

Lo que ocurra tras 5 o 6 años ya no está claro. Si todo sigue como hasta ahora, no podré seguir entregándote 350 libras anuales (o más), pero sí podré seguir entregándote al menos 150 libras. En ese momento, sin embargo, muchas cosas pueden haber cambiado y tu obra literaria quizá ya te proporcione algunos ingresos (Engels [1868] 1988, 169-170).

A lo que Marx le respondió:

Querido Fred,

Estoy anonadado por tu gran generosidad. Le he dicho a mi mujer que

me enseñe todas las facturas y el dinero que adeudamos es mucho mayor de lo que pensaba: 210 libras [unos 30.000 euros de 2022] (de los cuales unas 75 libras son deudas con la casa de empeños y por intereses). Esta cantidad no incluye la deuda con el médico por [el tratamiento de la] escarlatina, cuya factura todavía no nos han remitido.

Durante los últimos años hemos necesitado más de 350 libras anuales [50.000 euros de 2022], pero el dinero que nos ofreces es totalmente suficiente, dado que: 1. Durante los últimos años, Lafargue [yerno de Marx, quien posteriormente, en 1883, publicó el libro *Derecho a la pereza*] ha vivido con nosotros y su presencia ha aumentado mucho los gastos domésticos; 2. Debido a las deudas, todo cuesta mucho más. Si cancelamos totalmente las deudas, por primera vez seré capaz de comprometerme con una GESTIÓN ESTRICTA [de las finanzas domésticas] (Marx [1868b] 1988, 171).

En el año 1868, cuando Marx le solicitaba a Engels unos pagos anuales de 350 libras para hacer frente (con ciertas estrecheces, según su propia confesión) a sus gastos familiares, el salario medio

semanal de un obrero inglés era de 0,67 libras (Banco de Inglaterra 2016), esto es, alrededor de 35

libras anuales (unos 5.000 euros de 2022). Por consiguiente, Marx tenía gastos familiares anuales diez veces superiores a los ingresos anuales del trabajador promedio inglés. Tampoco su nivel de vida, pues, era el propio de un proletario de la época.

Ni Marx ni Engels, en suma, vivieron como proletarios ni pudieron desarrollar, a través de su actividad práctica, una conciencia proletaria.

8. Concretamente, se requiere que las preferencias sean completas y transitivas (Mas-Colell, Whinston y Green 1995, 6). Preferencias completas significa que un individuo pueda conformarse una opinión (una relación de preferencia) sobre los distintos fines o los distintos medios de los que tenga conocimiento; transitivas significa que las opiniones que se conforme respecto a esos fines y a esos medios pueden jerarquizarse de un modo no contradictorio. Técnicamente: Completitud: para todo $x, y \in U$, tenemos que $x \succcurlyeq y$ o que $y \succcurlyeq x$ (o ambas).

Transitividad: para todo $x, y, z \in U$, si $x \succcurlyeq y$ y $y \succcurlyeq x$, entonces necesariamente $x \succcurlyeq z$.

El axioma de completitud es relativamente sencillo de cumplir si consideramos que entre los fines de un individuo puede hallarse el de no formarse una opinión sobre la relación entre determinados fines o determinados medios («¿prefieres torturar a una persona de este modo o de este otro modo?» « *prefiero* no llegar siquiera a planteármelo»). El axioma de transitividad podría parecer que se viola en algunos casos donde las elecciones reales que toman los seres humanos se perciben como contradictorias, pero generalmente la apariencia de contradicción se debe a no considerar que las circunstancias dentro de las que un agente conformó sus preferencias han cambiado y, por tanto, la ordenación de esas preferencias también lo ha hecho: una vez que se controlan los cambios contextuales que influyen sobre jerarquía de preferencias, la transitividad generalmente se mantiene (Gintis 2017, 92-93).

9. Marx parece ser consciente del problema de la ilusión monetaria pero sólo con respecto al incentivo de los capitalistas para tratar de aprovecharla con el propósito de rebajar los salarios reales de los trabajadores:

[Si el valor del oro se deprecia a la mitad por el descubrimiento de nuevas minas más fáciles de explotar], el valor de todas las otras mercancías se expresaría en el doble de precios y, por tanto, también lo haría el *valor de la fuerza de trabajo* […]. Afirmar que, en esa situación, el trabajador no debe reclamar una subida proporcional de los salarios equivale a decir que debe contentarse con cobrar en palabras en lugar de en cosas. Toda la historia previa prueba que siempre que se deprecia el valor del dinero, los capitalistas están alerta para aprovechar la ocasión y defraudar al obrero (Marx [1865]

1985, 140).

10. El propio Marx constataba cómo la banca escocesa del siglo XIX, banca libre de interferencias y regulaciones gubernamentales, era capaz de ofrecer adecuadamente una cantidad de moneda suficiente para su población:

$$P_{pan} = \frac{150}{Q^d_{pan}}$$

$$P_{roscón} = \frac{125}{Q^d_{roscón}}$$

$$P_{pastel} = \frac{75}{Q^d_{pastel}}$$

$$Q^s_{pan} = min\{L, H\}$$
$$Q^s_{roscón} = \left(\frac{L}{2}\right)^{0,4} * H^{0,6}$$
$$Q^s_{pastel} = L^{0,5} * H^{0,5}$$

11. Si hubiese más de una industria con proporciones variables, entonces la productividad marginal se determinaría por la puja competitiva entre las dos industrias de proporciones variables y de la industria de proporciones fijas. Por ejemplo, si, además de pan y roscones, con harina y trabajo se pueden fabricar pasteles, podríamos tener estas tres funciones de demanda:

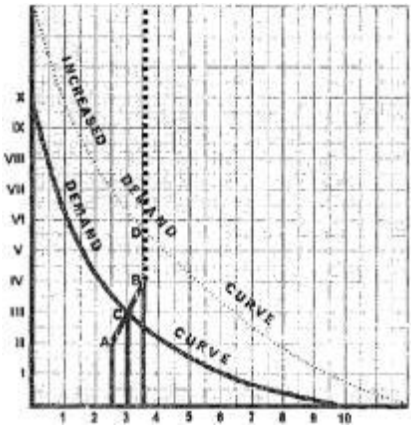
Y estas tres funciones de oferta:

Si tuviéramos igualmente 200 horas de trabajo y 200 toneladas de harina, el precio de la tonelada de pan quedaría fijado en 2,12 onzas, el de la tonelada de roscones en 2,83 onzas y el de la tonelada de pastel en 2,024. Se fabricarían 70,5 toneladas de pan, 44,04 toneladas de roscón y 37,05

toneladas de tarda. Y la productividad marginal de la harina sería de 1,51 onzas de oro y la de una hora de trabajo, de 0,675 onzas de oro. Como vemos, por consiguiente, que haya un mayor número de procesos productivos (tres, en este caso) que inputs cuyos precios estimar (dos) no impide que el sistema tenga solución.

Es importante aclarar esto porque algunos autores marxistas Astarita (2021) confunden que el número de combinaciones de inputs sea mayor al número de inputs con que el sistema de ecuaciones esté sobredeterminado y, a su vez, también confunden que un sistema de ecuaciones esté sobredeterminado con que carezca de solución. Por un lado, el sistema no tiene por qué estar sobredeterminado dado que las incógnitas no son los precios de los inputs, sino cuántas unidades de inputs son demandadas en cada proceso productivo (lo que termina determinando el precio de los inputs en conjunción con la función de producción). Por ello, cada nuevo proceso productivo añade dos incógnitas al sistema (cuánto trabajo y cuánta harina dedicar al nuevo proceso productivo), pero también dos nuevas restricciones que no son necesariamente dependientes del resto: a saber, que la productividad marginal de cada uno de los (dos) factores productivos que emplea la nueva industria sea igual a la productividad marginal de esos mismos factores productivos en otros procesos productivos. Por otro, un sistema sobredeterminado no es necesariamente un sistema que carezca de solución, de modo que, aun cuando lo estuviera, eso no

impide que exista una solución de equilibrio determinada en función de la productividad marginal y, por tanto, por la utilidad marginal que contribuye a crear cada factor productivo.



12. Por ejemplo, Rubin ([1923] 1990, 219), en el siguiente gráfico (en el que las posiciones de los ejes están invertidas respecto a sus posiciones habituales, esto es, el eje vertical representa la cantidad demandada de una mercancía y el eje horizontal, su precio), muestra cómo los costes marginales representados en el segmento ——— determinan el precio de equilibrio entre un mínimo de 2,5

(correspondiente con una cantidad demandada de II, representada por el punto A) y un máximo de 3,5

(correspondiente con un nivel de demanda igual o superior a IV y correspondiente con el punto B y cualquier otro punto vertical a B, como D). Por debajo de un precio de 2,5, la cantidad ofertada es igual a cero; por encima de 3,5, la cantidad ofertada es potencialmente infinita (si la curva de demanda interseccionara la oferta en B, el precio sería de 3,5 y la oferta sería de IV; si la demanda intersecciona la oferta en D, el precio seguirá siendo de 3,5 pero la oferta sería de aproximadamente VI). Es decir, en realidad la curva de oferta se vuelve perfectamente elástica a partir de B a un coste marginal constante de 3,5.

Hemos modificado el gráfico añadiendo una línea vertical punteada (algo que no aparece en el gráfico original de Rubin) para explicitar visualmente que Rubin presupone un coste marginal constante de una cantidad ofertada superior a IV.

Gráfico 1.A

$p_0 * q_1 \leq p_0 * q_0$

$p_1 * q_0 \leq p_1 * q_1$

$p_{x,0} = 4, p_{y,0} = 1,\ q_{0,x} = 25, q_{0,y} = 75, p_{x,1} = 1, p_{y,1} = 1,\ q_{1,x} = 20, q_{1,y} = 80$

$p_0 * q_1 \leq p_0 * q_0 \rightarrow 25 < 100$

$p_1 * q_0 \leq p_1 * q_1 \rightarrow 100 = 100$

13. El test de coherencia que establece Hicks (1956, 109) es que si entonces no es

posible

que

.

En

nuestro

ejemplo,

si

entonces está claro que no

superamos el test de coherencia, dado que es cierto que

y, al mismo

tiempo también es cierto que

. Por consiguiente, se incumple la

transitividad.

$x_{2max} = \frac{y}{p_2} - \frac{p_1}{p_2} * x_{min}$

$\Sigma(p_a * q_b) \geq \Sigma(p_a * q_a)$

$\Sigma(p_b - p_a)\,(q_b - q_a)\ \leq\ 0)$

14. Por ejemplo, Shaikh (2006, 90) recurre a unas funciones de demanda que presuponen –sin explicitarlo– completitud,

monotonicidad, convexidad y transitividad. A saber, Shaikh parte de una restricción presupuestaria tradicional , y sostiene que el consumidor ha de adquirir una cantidad mínima de X1 porque ese bien constituye una necesidad básica. En ese caso, el máximo de X1 que podrá adquirir es y el máximo de X2 será

. Ahora bien, ¿cómo determina Shaikh, en

ausencia de una estructura de preferencias determinada, la cantidad exacta de X1 y de X2 que acaba adquiriendo cada consumidor? Con la hipótesis de que los consumidores gastan un porcentaje promedio de sus ingresos (c) en adquirir X1 y que, por tanto, gastan todos sus restantes ingresos en adquirir X2. Pero la cuestión sigue siendo cómo se determina esa proporción de los ingresos discrecionales que cada cual gasta en X1 y en X2: y ese porcentaje está determinado por la estructura de preferencias de los distintos agentes económicos. No sólo eso, en su modelo Shaikh está presuponiendo preferencias completas (los consumidores pueden comparar y decidir si prefieren cualquier combinación de X1 y X2 frente a cualquier otra), monótonas (los consumidores desean mayor cantidad de X1 y de X2), convexas (Shaikh presupone que c no tiene valores extremos, sino que los consumidores gastan parte de sus ingresos en X1 y otra parte en X2) y transitivas (Shaikh presupone que c es independiente de los precios, de modo que toda elevación del precio de un bien reducirá su cantidad demandada: pero ello equivale a presuponer transitividad, es decir, a presuponer que el consumidor no querrá adquirir, después de la subida de precios, cestas de bienes que ya podía adquirir cuando los precios eran más bajos pero que rechazaba adquirir a esos bajos precios). Por tanto, Shaikh sí necesita presuponer que existe una estructura de preferencias subjetivas y que esa estructura de preferencias subjetivas posee determinadas propiedades: en caso contrario, sería incapaz de derivar curvas de demanda con pendiente negativa.

Asimismo, Guerrero Jiménez (2006, 29) cree que es posible derivar una ley de demanda de pendiente negativa a partir de la siguiente argumentación de Johnson (1958, 149): Definamos un bien como un objeto o servicio de los que el consumidor elegiría tener más. Entonces la cesta de bienes que elige cuando tiene más dinero para gastar (siendo los precios constantes) debe representar más bienes de los que elige cuando tiene menos dinero para gastar (pues podría haber tenido más de cada uno de los distintos bienes).

i. Si su renta aumenta, compra más bienes; esto implica la presunción de que normalmente el efecto renta es positivo.

ii. Si elige la cesta B cuando podría haber tenido la cesta A por el mismo dinero (es decir, = , no elige A si pudiera haber tenido B por menos dinero, porque esto significaría que la cesta B representaba menos bienes que la cesta A, y choca con la definición de bienes. Por tanto, cuando se elige A, B ha de ser al menos tan cara (es decir,

. Esto significa que el efecto sustitución es no negativo (mediante

resta,

.

Por tanto, derivamos las dos partes de la ley de la demanda de la definición de bienes.

La hipótesis de la que la hemos deducido es que los bienes son bienes.

Pero el propio Johnson parte del axioma de completitud («cuando se elige A, B ha de ser al menos tan cara»), monotonicidad («definamos un bien como un objeto o servicio de los que el consumidor elegiría tener más) y de transitividad («la cesta de bienes que elige cuando tiene más dinero para gastar debe representar más bienes de los que elige cuando tiene menos dinero para gastar»). En ausencia de tales características de la estructura de preferencias subjetivas de los agentes,

podría suceder que, aun eligiendo la cesta B cuando podría haber tenido la A con el mismo dinero, sí elija la A pudiendo tener la cesta B por menos dinero (como ya hemos visto en nuestra anterior función de demanda perversa). O simplemente que no pudiera escoger por no ser capaz de comparar ciertas cestas con otras cestas.

15. Los economistas Bichler y Nitzan (2010) trataron de demostrar que la correlación de Cockshott y Cottrell podía ser espuria mediante un ejemplo con 20 sectores hipotéticos en el que la correlación entre p y d para esos 20 sectores era muy baja pero, al mismo tiempo, cuando se calculaba la correlación entre $p * q$ y $d * q$ para esos mismos sectores, pasaba a ser enormemente alta, de modo que, como decíamos, la correlación no se daría entre p y d, sino entre q y q. Sin embargo, como demostraron más adelante Cockshott, Cottrell y Baeza (2014), los cálculos de Bichler y Nitzan eran incorrectos porque, para calcular la correlación entre p y d, se hace necesario calcular el valor promedio de p y d, pero no existe una forma de calcular el precio de mercado medio y el precio directo medio para un conjunto heterogéneo de mercancías (no es posible promediar el precio un lápiz y el precio de un barril de petróleo), por lo que la supuesta baja

correlación entre *p* y *d* era el resultado de un cálculo sin sentido económico. Nótese que Cockshott, Cottrell y Baeza no demostraron que la alta correlación entre *p* * *q* y *d* * *q* no se debiera a la correlación entre q y q, sino que descartaron como válida la prueba aportada al respecto por Bichler y Nitzan.

$$\left(\frac{p_i}{p_j}\right)$$

$$\left(\frac{d_i}{d_j}\right)$$

$$\log\left(\frac{p_i}{p_j}\right) = \alpha + \beta * \log\left(\frac{d_i}{d_j}\right) + u_{ij}$$

$$\log\left(\frac{p_i}{p_j}\right) + \log\left(\frac{q_i}{q_j}\right) = \alpha + \beta * \log\left(\frac{d_i}{d_j}\right) + \log\left(\frac{q_i}{q_j}\right) + \beta * \log\left(\frac{q_i}{q_j}\right) - \beta * \log\left(\frac{q_i}{q_j}\right) + u_{ij}$$

$$\log\left(\frac{p_i * q_i}{p_j * q_j}\right) = \alpha + \beta * \log\left(\frac{d_i * q_i}{d_j * q_j}\right) + (1 - \beta) * \log\left(\frac{q_i}{q_j}\right) + u_{ij}$$

$$\left(\frac{q_i}{q_j}\right)$$

$$\left(\frac{q_i}{q_j}\right)$$

$$\log\left(\frac{p_i * q_i}{p_j * q_j}\right) = \alpha + \beta * \log\left(\frac{d_i * q_i}{d_j * q_j}\right) + u_{ij}$$

16. A este respecto, Díaz y Osuna (2007, 2009) sostienen que el problema de las correlaciones entre precios de mercado y precios directos no es que sean espurias, sino que son indeterminadas, dado que un cambio en la unidad de las cantidad físicas (q) en el que expresamos los precios (p) modifica a su vez la magnitud de la correlación entre precios de mercado y precios directos. Más en concreto, según Díaz y Osuna, para verificar la teoría del valor trabajo, habría que buscar la correlación entre los precios de mercado de la mercancía i expresado en términos del numerario j en relación con el

precio directo de la mercancía i expresado en términos del numerairo j en relación con el precio

directo de la , tal que:

Díaz y Osuna sostienen que el cambio de unidad física en la que se expresan los precios altera el término de la correlación. Sin embargo, como explican Cockshott, Cottrell y Baeza (2014), no es posible calcular la correlación entre magnitudes expresadas en unidades distintas: el precio de un coche (dólares por unidad de coche) no puede promediarse con el precio de una tonelada de café (dólares por tonelada de café). Por eso, una forma de solucionar esa indeterminación es multiplicar los precios por cantidades, de tal forma que todas las unidades físicas heterogéneas de los distintos bienes se hallen expresadas en dinero (son masas de mercancías referenciadas a una misma unidad: dólares).

Díaz y Osuna, empleando las propiedades de los logaritmos, proponen hacerlo del siguiente modo: Lo que reordenado sería igual a:

Pero dado que el término log

está indeterminado a falta de la elección de las unidades en

las que expresar las cantidades físicas de los bienes, la magnitud de la correlación dependería de la arbitraria elección de las unidades. Sin embargo, como explica Frölich (2010), no existe indeterminación si no se introduce innecesariamente el término log embargo, como explica Frölich (2010), no existe indeterminación si no se introduce innecesariamente el término log

, el cual no

está adecuadamente definido por cuanto las unidades de las distintas q son heterogéneas. La regresión debe expresarse correctamente como:

$$\left(\frac{p_i \cdot q_i}{p_j \cdot q_j}\right)$$

$$\left(\frac{d_i \cdot q_i}{d_j \cdot q_j}\right)$$

Lo cual evita la indeterminación pero abre la puerta a que se restablezca una correlación espuria entre los agregados de precios de mercado

y los agregados de precios directos :

no

debido a la arbitraria elección de las unidades en que expresamos las magnitudes físicas (ese problema está resuelto desde Steedman y Tomkins [1998]), pero sí debido a las propias cantidades o a una tercera variable que influya sobre ellas (como la utilidad marginal).

17. El propio Marx (C3, 10, 288-289) era consciente de esta relación aun sin incorporar el marginalismo a su análisis:

Si [una] mercancía concreta se produce en una cantidad que rebasa el límite de las necesidades sociales, se derrocha una parte del tiempo de trabajo social y esa masa de mercancías representa en el mercado una cantidad mucho menor de trabajo social que la que realmente encierra […]. Estas mercancías tienen que venderse, en consecuencia, por menos de su valor de mercado, e incluso puede que quede sin venderse una parte de ellas. Por el contrario, cuando el volumen del trabajo social invertido en la producción de una determinada clase de mercancías sea demasiado pequeño en relación con el volumen de la necesidad social concreta que este producto ha de satisfacer, el resultado es el inverso. En cambio, si el volumen del trabajo social invertido en la producción de un determinado artículo corresponde al volumen de la necesidad social que se trata de satisfacer, de tal modo que la masa producida corresponda a la medida normal de la reproducción, si la demanda permanece invariable, las mercancías se venderán por su valor comercial. El cambio o venta de las mercancías por su valor es lo racional, la ley natural que rige su equilibrio; de ella debe partirse para explicar las divergencias; y no al revés, partiendo de las divergencias para explicar la ley.

18. Astarita (2022), siguiendo a Cato y Lutz (2018), quienes a su vez siguen al propio Arrow, propone solucionar el Teorema de la Imposibilidad de Arrow por dos vías. Primero, relajando el axioma de la universidad (o dominio no restringido): a saber, si sólo se vota no sobre cualquier asunto sino sólo sobre asuntos en torno a los cuales existe un amplio consenso social (existen preferencias unimodales o de pico único), sí pueden aparecer preferencias «colectivas» adecuadamente definidas. Por ejemplo, si, en la Paradoja de Condorcet, las preferencias de los tres votantes fueran $a > b > c$, $a > b > c$ y c

$> b > a$, entonces la jerarquía social de preferencias siempre sería $a > b > c$ (a siempre será preferida a b o a c y b siempre será preferida a c). Por tanto, restringiendo el dominio de las votaciones, acaso sí alcancemos preferencias colectivas bien definidas. Esta solución, sin

embargo, es claramente problemática: por un lado, porque sigue sin definir una *estructura* de preferencias colectivas, ya que en su misma formulación reconoce la «impotencia» de la mente colectiva para formarse una opinión (establecer una relación de preferencia) sobre muchísimos asuntos (todos aquellos en los que no existen preferencias unimodales); por otro, porque la presencia de preferencias unimodales es extremadamente rara incluso en grupos pequeños, no digamos ya en grupos gigantescos como la comuna universal a la que aspira Marx: conforme crece el número de votantes, la probabilidad de preferencias unimodales converge a cero y, de hecho, la probabilidad ya deviene irrelevante a partir de apenas 10 votantes (Lackner y Lackner 2017). Segundo, apelando a los valores morales predominantes dentro de una sociedad, aunque éstos no sean resultado del voto sino de la tradición o de la razón, para así obligar a los individuos a que se comporten de un determinado modo: pero démonos cuenta de que esto no supone en absoluto una solución al Teorema de la Imposibilidad de Arrow, sino en todo caso un atajo para que este Teorema (que sigue siendo cierto) no impida la convivencia dentro de sociedades plurales donde, por ser plurales, no existen preferencias colectivas bien definidas y es imposible fraguar consensos no arbitrarios. Lo que se argumenta, en el fondo, es que a falta de una función social de preferencias (que ni existe ni puede existir), la mejor forma que tenemos de posibilitar la interacción entre individuos y de articular la acción colectiva es sometiéndonos a reglas morales *presumiblemente* compartidas (pero no votadas, porque, en caso de votarlas, se enfrentarían al propio Teorema de la Imposibilidad de Arrow). Y puede que esto último sea cierto (cuestión distinta es cuál es ese código moral o normativo que posibilita la interacción pacífica entre personas y la acción colectiva: precisamente sobre ello reflexionaremos en el resto de este epígrafe), pero desde luego, como decimos, que eso sea cierto no equivale a que sí existan preferencias sociales bien definidas (la moralidad es una *alternativa* a la existencia de preferencias sociales bien definidas). De hecho, y como comprobaremos en el apartado 7.4.3 de este segundo tomo, Marx rechazaba el rol de la moralidad como fuerza histórica, de manera que tampoco este atajo para soslayar la inexistencia de preferencias colectivas debería servir de consuelo a los marxistas.

19. Éste es el problema de fondo por el cual las técnicas de Machine Learning tampoco solucionan el problema de la planificación centralizada: porque dado el carácter privativo, disperso, no articulable y contextual de la información económica, la inmensa mayoría de la información que necesitaría la inteligencia artificial para planificar centralizadamente una economía de manera eficiente es una información que o bien no llega a ser revelada por los

individuos, o es revelada en una versión deliberadamente distorsionada o, todavía peor, ni siquiera llega a crearse. Tal como explica Fernández-Villaverde (2020), las técnicas de Machine Learning consisten en un proceso de aprendizaje automatizado por parte de los ordenadores a partir de un conjunto de datos: el objetivo es que los ordenadores, a partir de esos datos, aprendan a reconocer patrones sobre el mundo real, de modo que, aplicándolo al caso de la planificación de una economía, sean capaces de maximizar el bienestar de los individuos tanto en términos estáticos como dinámicos (producir en cada momento aquello que resulta relativamente más valioso). Por ejemplo, que sean capaces de anticipar qué bienes vamos a querer consumir, cuándo los vamos a querer consumir o con qué nivel de seguridad los vamos a querer consumir (¿preferimos 10 unidades de X con una probabilidad del 100 % o 1.000 unidades de X con una probabilidad del 5 %?) para, a partir de ahí, poder optimizar las combinaciones de factores productivos que maximizan la producción de cada uno de los bienes demandados. Para que las máquinas sean capaces de reconocer cuáles son nuestras preferencias especificas o cuáles son las opciones tecnológicas disponibles en cada momento del tiempo y lugar (verbigracia, ¿cuál será la demanda de zumo de naranja en esta tienda particular de Madrid el 15 de junio de 2023?), el modelo de Machine Learning necesita una cantidad ingente de datos de carácter *disperso* (millones de ellos) y esa cantidad de datos no suele resultar fácilmente accesible en todos ámbitos económicos a pesar del reciente auge del Big Data. Es importante enfatizar este punto: las técnicas de Machine Learning no generan sus propios datos, sino que aprende a partir de los datos que se le suministran. Por ello, sin suficientes datos de suficiente calidad (tampoco vale cualquier dato), las técnicas de Machine Learning no aprenden con suficiente precisión y no predicen bien; y con datos insuficientes, superfluos o deliberadamente manipulados, predicen consecuentemente mal. ¿Cuáles son los datos necesarios para planificar una economía? Datos reales sobre las preferencias de los agentes económicos y datos reales sobre las opciones tecnológicas locales de combinar productivamente los recursos (incluyendo en estas categorías las habilidades específicas de cada individuo así como su predisposición a esforzarse a producir y a aprender nuevas habilidades). ¿Cómo conseguir todos los numerosísimos datos que se necesitarían para planificar una economía moderna? Dado que esa información no sólo se halla extremadamente dispersa por toda la economía, sino que es *privativa* y *dispersa*, sólo hay dos opciones: por un lado, observar el comportamiento de los agentes e inferirla a partir de él; o, por otro, pidiendo a esos agentes que nos revelen la información que poseen. Pero ambas opciones son problemáticas.

Por un lado, observando el comportamiento de los agentes no tenemos acceso a los «datos profundos» que están motivando ese comportamiento: es decir, no estamos observamos sus preferencias o su conocimiento tecnológico local, sino sólo cómo esos agentes interactúan con el mundo a partir de esas preferencias no observadas o de ese conocimiento tecnológico local no observado (en el apartado 1.3.2 e) de este segundo tomo ya explicamos que, a través de la preferencia revelada, podemos conocer indirectamente *parte* de la estructura de preferencias de los agentes, pero nunca la totalidad de la misma). Y esto supone dos problemas. Primero, el no-comportamiento no es observable: si una persona prefiere el bien X al bien Y pero jamás tiene la opción de comprar el bien X (acaso porque no se produzca), nunca podrá revelar semejante preferencia en su comportamiento; si una persona estaría dispuesta a trabajar 8 horas en lugar de 7 a cambio de una determinada remuneración, no podrá relevar esa preferencia en su comportamiento si jamás se le ofrece tal remuneración; si a una persona no se le ofrece un cierto intercambio entre diversas opciones arriesgadas, jamás podrá expresar preferencia por una de ellas. Segundo, sin acceso a los «datos profundos» que motivan el comportamiento de un agente, cualquier cambio en las circunstancias que rodean sus decisiones modificará potencialmente su comportamiento aun cuando sus preferencias o su conocimiento tecnológico no hayan cambiado. Por ejemplo, cuando se incrementa el precio del bien

X, acaso observemos que la demanda del bien Y se reduce, pero ese «dato» superficial no nos permitirá saber si la demanda de Y ha caído porque es un bien complementario de X (algunos agentes consideran que ambos bienes han de usarse conjuntamente, de modo que si el precio de uno sube, el otro tiende a ser demandado en menor medida) o porque el incremento del precio de X ha coincido en el tiempo con un cambio en la estructura de preferencias de algunos agentes, de modo que lo que de verdad ha ocurrido es que simplemente se ha reducido su utilidad marginal por Y (hay correlación pero no causalidad entre el encarecimiento de X y la menor demanda de Y). Y la respuesta económica que debería dar un planificador central en uno u otro caso es distinta: en un caso, los agentes consumen menos Y porque se ha encarecido X; en el otro, consumen menos Y porque desean hacer uso de una menor cantidad de Y (¿Y por qué desean consumir menos Y? ¿Porque en términos generales ya no satisface sus fines o porque, dentro de un determinado contexto, no los satisface?). Por supuesto, uno podría tratar de resolver esa ambigüedad modificando de nuevo el precio de X para observar la respuesta de la demanda de Y y, tras muy diversas experimentaciones (muchos

cambios de precios en diversos contextos), probablemente podríamos dar una respuesta correcta a esa pregunta.

Pero no siempre es posible practicar múltiples experimentos en relación a una misma variable en un lapso muy corto de tiempo (pensemos, verbigracia, en la compraventa de bienes de consumo duraderos, cuyas adquisiciones no se dan continuamente entre toda la población; o en las muy diversas combinaciones potenciales de inputs dentro de una fábrica, las cuales pueden dar resultados muy diferentes según las heterogéneas condiciones dentro de las que se combinen, pero que no pueden ser alteradas diariamente a discreción tanto porque se interrumpiría el flujo de producción de bienes cuanto porque muchos de esos inputs son de carácter duradero). No sólo eso, el mero hecho de que los ciudadanos *sepan* que los planificadores están tratando de obtener información sobre ellos que no desean revelarles llevará a que los ciudadanos modifiquen su comportamiento para adaptarse estratégicamente al intento del planificador por acceder a sus «datos profundos» a través de la observación de su comportamiento. En suma, la experimentación centralizada en el mundo real, con la que obtener información que nutra y posibilite el proceso de aprendizaje automatizado, no sólo es en muchos casos demasiado rígida y limitada, sino que altera endógenamente la información que pretende medir, de modo que no existe forma de acceder a la mayoría de esos «datos profundos» sin la cooperación voluntaria de los ciudadanos.

Por otro lado, la revelación voluntaria de los «datos profundos» de los agentes económicos (los datos sobre sus preferencias o sobre su conocimiento tecnológico local) no es una alternativa viable a los precios de mercado. No sólo porque la información sea en muchos casos *no articulable* (no siempre somos capaces de, por ejemplo, cuantificar la intensidad relativa de nuestras preferencias, o de expresar cuál es la mejor forma de motivar a los trabajadores y organizar un equipo de trabajo, o de explicar por qué intuimos que una combinación de factores productivos funcionará mejor que otra en un determinado contexto, o de formalizar por qué creemos que determinadas innovaciones poseen mayor potencial productivo que otras), sino porque no existen incentivos a revelarla o a crearla. ¿Por qué motivo deberíamos revelar una información real que sólo nosotros poseemos sobre cómo mejorar la eficiencia en un entorno de producción concreto, sobre cuán eficiente y esforzadamente podríamos llegar a trabajar o sobre cuál es nuestra predisposición máxima al pago por un bien? ¿Por qué no deberíamos revelar, en cambio, información manipulada que nos beneficie (por ejemplo, información que minimice mi carga de trabajo subestimando mi

potencial productivo; o información sobre mis preferencias que maximice la cantidad que voy a recibir de un cierto bien sobreestimando la importancia que le otorgo al mismo)? O todavía peor: ¿por qué deberíamos esforzarnos por crear *nueva* información que mejore el aprendizaje del modelo de Machine Learning si soy yo quien soporta los costes de generar esa nueva información mientras que los beneficios van a socializarse sobre toda la población? No es que *nadie* vaya a esforzarse *nada* para crear nueva información aun cuando no obtenga un rédito directo por la misma, pero desde luego no *tantos* se esforzarán *tanto* a la hora de crearla como cuando sí se obtiene un beneficio directo por ella. Y en la medida en que la información económica es contextual (sólo surge en determinados contextos si se experimenta para generarla: por ejemplo, ¿soy capaz de aprender a Microeconomía? ¿Cuántos libros de calidad podría llegar a escribir

en un año?), si los agentes económicos no tienen incentivos a crearla dentro de su contexto particular, esa información ni siquiera llegará a existir para que pueda aprehenderla y procesarla máquina alguna.

La confluencia de ambos problemas resulta especialmente grave en el caso de la información tecnológica local sobre cuál es la combinación de inputs más eficiente para producir un determinado output, por mucho que se vea auxiliada por la inteligencia artificial. No nos estamos refiriendo únicamente a mejorar nuestro conocimiento en ciencia básica o nuestro conocimiento científico aplicado a un área económica concreta, sino a descubrir qué combinaciones de inputs, dado un nivel tecnológico dado y en un contexto geográfico y temporal particular, permite maximizar la producción de los bienes demandados por los consumidores. Esa información, precisamente por su carácter *contextual*, no suele existir antes de *experimentar* con diversas combinaciones de inputs y *descubrir*, de nuevo por la vía de la experimentación, cuál de todas ellas es más eficiente. Pero, como decimos, nadie está fuertemente incentivado a experimentar descentralizadamente sobre muy diversas combinaciones de inputs si no existe una recompensa suficientemente elevada como para compensarle (y qué es «suficientemente elevado» varía de sujeto a sujeto, pero no podemos conocer cuánto varía porque no contamos con acceso a esa «información profunda» sobre cuánta recompensa reclamaría cada cual para experimentar). Y, en consecuencia, la experimentación descentralizada para descubrir qué combinaciones de inputs son más eficientes se vería frenada con la planificación central (Huerta de Soto 1992, 107). No es que la planificación central no pueda experimentar por su cuenta al respecto (en parte, valiéndose de las técnicas de Machine Learning), pero el problema es que, por un

lado, la planificación central no puede aprovechar el conocimiento tecnológico local *ya disponible* a la hora de experimentar (puesto que no hay incentivos a que lo revelen aquellos agentes que lo poseen), de modo que su experimentación será mucho más ineficiente y ciega que la descentralizada que sí aprovecha el conocimiento tecnológico local de cada experimentador; y por otro lado, que los resultados de los experimentos pueden verse contaminados con información falsa (inflando los logros potenciales y minimizando los riesgos de fracaso) por parte de aquellos experimentadores que puedan verse beneficiados por transmitir esa información falsa (en términos de conservación de empleo, de remuneraciones, de carga de trabajo, etc.). Además, tampoco la planificación central cuenta con información para conocer si resulta más eficiente experimentar en una línea de producción o en otra, de modo que puede sobreconcentrar recursos en ciertos experimentos al tiempo que descuida otros (o puede destinar demasiados o demasiados pocos recursos agregados a la experimentación de nuevas combinaciones de inputs, puesto que tampoco conoce cuáles son las preferencias en materia de riesgo de los ciudadanos).

Y, por si todos los problemas anteriores fueran escasos, tengamos presente que estas dificultades se presentan continuamente: no es un problema enorme a solucionar de una vez y para siempre, sino que hay que estar resolviéndolo en todo momento. Por mucho que las máquinas aprendan *hoy* —a partir de sus preferencias actuales—a predecir las demandas locales de los consumidores, en la medida en que sus preferencias vayan cambiando con el paso del tiempo, deberán

«reentrenarse» (*reinforcement learning*) para seguir prediciéndolas bien, lo cual requerirá volver a captar todos los «datos profundos» necesarios para ello, con todas las dificultades que acabamos de mencionar.

En definitiva, sólo los precios de mercado inducen a que los individuos revelen su información privativa sobre sus preferencias y su conocimiento tecnológico local, así como a crear nueva y mejor información al respecto. No es un sistema de coordinación social perfecto, pero sí mejor que sus alternativas centralizadas. Como señala Fernández-Villaverde (2020), «el único método confiable que hemos encontrado para agregar preferencias, habilidades y esfuerzos es el mercado porque alinea, a través del sistema de precios, los incentivos con la revelación de información. El método no es perfecto y sus resultados son a menudo insatisfactorios […] Sin embargo, como ocurre con la democracia, todas las demás alternativas, incluido el "socialismo digital", son peores».

20. En realidad, esta caracterización del comunismo primitivo no es verosímil. La mayoría de las 186

culturas tribales incluidas en la Standard-Cross Cultural Sample cuentan con algún tipo de propiedad privada sobre la tierra (Pryor 2005, 35).

21. Que recurramos al sugerente aforismo de Mandeville no implica que respaldemos los argumentos específicos que empleaba para argumentar ese aforismo. Por ejemplo, Mandeville sostenía que el despilfarro (vicio privado) era positivo para la sociedad (beneficio público) porque era la única forma de generar riqueza y de alcanzar el pleno empleo, adscribiéndose con ello a la errónea doctrina del subconsumismo:

Es cierto que, cuantos menos deseos tiene un hombre y menos codicia posea, más contento está consigo mismo […]. Pero, seamos justos: ¿cuál puede ser la utilidad de estas cosas o cuál el bien terrenal que aportan para aumentar la riqueza, la gloria y la grandeza de las naciones en el mundo? El cortesano sensual que no pone límites a su lujo; la ramera veleidosa que inventa nuevas modas cada semana; la altanera duquesa que se desvive por imitar los carruajes, las diversiones y las costumbres todas de una princesa; el libertino rumboso y el heredero derrochador, que desparrama su dinero sin juicio ni sentido, que compran todo lo que ven para luego destruirlo o regalarlo al día siguiente; el villano codicioso y perjuro que exprime inmensas riquezas de las lágrimas de las viudas y los huérfanos, legando después su dinero a los pródigos para que lo gasten: éstos son la presa y el alimento adecuado para un Leviatán en pleno desarrollo; o, en otras palabras, es tal la calamitosa condición de las cuestiones humanas, que tenemos necesidad de las plagas y monstruos que he nombrado para poder lograr que se realicen todos los trabajos que el ingenio de los hombres es capaz de inventar para procurar medios de vida honrados a las grandes multitudes de trabajadores pobres que se requieren para hacer una gran sociedad; y es necedad pretender que sin ellos puedan existir naciones grandes y ricas que sean al mismo tiempo poderosas y cultas (Mandeville [1729] 1997, 238).

$(k = \frac{1}{v})$

22. En este caso, puede que resulte útil expresar la ecuación cuantitativa del dinero tal como se presenta bajo la llamada Ecuación de Cambridge (Pigou 1917), a saber: si la cantidad demanda de dinero *Md* está en equilibrio con la cantidad ofertada de dinero ($Md = M$), podemos expresar la preferencia por la liquidez como una fracción (

) del valor monetario agregado de las

mercancías intercambiadas, es decir, como una fracción del ingreso agregado de los agentes económicos (todo valor realizado se distribuye en forma de ingresos entre clases sociales): $Md = k * P * Q$

k, por tanto, equivale al porcentaje del ingreso agregado ($P * Q$) que los agentes económicos *desean* mantener atesorado en forma de dinero, de manera que cualquier cambio en sus *preferencias* por la liquidez alteraría la cantidad demandada de dinero y, por tanto, los precios de equilibrio (al margen de cuál sea el valor de las mercancías). Por ejemplo, si el valor agregado de las mercancías es 1.000 horas de trabajo (1 hora de trabajo = 1 onza de oro) y la oferta de dinero es de 100 onzas de oro, entonces nos hallaremos en una situación de equilibrio monetario si los agentes económicos desean mantener un saldo de tesorería promedio a lo largo del año que sea equivalente al 10 % de sus ingresos agregados ($k = 10\ \%$), es decir, 100 onzas de oro. Si el porcentaje de los ingresos que desean atesorar los agentes económicos cayera del 10 % al 5 % ($k = 5\ \%$), entonces habría más oferta que demanda de dinero ($M > Md$), de modo que el valor monetario de las mercancías intercambiadas subiría hasta que el 5 % de los ingresos agregados fuera igual a 100 onzas de oro (en este caso, $P * Q$ pasarían a tener un valor monetario de 2.000 onzas de oro); si el porcentaje de los ingresos que desean atesorar los agentes en promedio a lo largo del año aumentara del 10 % al 20 %

23. Aunque siempre resulte problemático analizar la obra de un autor desde la perspectiva de su vida y experiencia personal (por mucho que Marx sostuviera que toda obra aspira a ser un desdoblamiento de la personalidad de su creador) e incluso aunque pueda resultar problemático bosquejar detalles biográficos deshilvanados de un autor sin narrar la totalidad de hechos que lo rodearon (perdiendo por tanto el contexto que lo condujo a adoptar algunas decisiones), lo cierto es que la relación del propio Marx con el dinero fue una relación traumática, rayando lo que hemos denominado avaricia. No tanto porque Marx tuviese un afán desmedido por acumular riqueza (en todo caso, por gastarla sin renunciar a su actividad intelectual), sino porque, a lo largo de su vida, subordinó y rompió relaciones familiares y de amistad por priorizar el acceso al dinero.

Por ejemplo, Heinrich Marx, padre de Karl Marx, le escribió a su hijo seis meses antes de su muerte (que tuvo lugar el 10 de mayo de 1838) para reprocharle que no acudiera a visitarles desde Berlín (donde Marx estaba cursando sus estudios universitarios) a Tréveris y que ni siquiera se dignara a responderles a sus cartas. Y, en esa misma

misiva, Heinrich también le reprochaba a Karl su excesivo nivel de gasto personal a costa de los modestos ingresos de una familia a la que tenía completamente desatendida:

Nunca hemos tenido el placer de mantener una correspondencia racional, lo que suele servir de consuelo ante la ausencia [de un ser querido]. Y es que correspondencia presupone una interacción coherente y continuada, desarrollada de manera recíproca y armoniosa por ambos lados. Nunca hemos recibido una respuesta a las cartas que te hemos enviado; nunca tus cartas guardaban relación alguna con las que previamente nosotros te habíamos enviado. […]

Como si fuera un hombre rico, mi querido hijo se ha gastado casi 700 taleros en un año, en contra de lo que habíamos acordado y en contra de las prácticas más comunes, pues incluso los más ricos suelen gastarse menos de 500 taleros anuales. ¿Y para qué? Quiero pensar que no es ningún libertino ni ningún despilfarrador […]. Todos le meten la mano en el bolsillo, todos le engañan y él se despreocupa con tal de que su estudio no se vea perturbado: basta, claro está, con que, una vez que se le ha acabado el dinero, vuelva a pedírnoslo. […]

También he de mencionar las quejas de tus hermanos y hermanas. Tomando tus cartas como referencia, uno diría que no tienes ni hermanos ni hermanas; y respecto a la buena de Sophie [hermana de Karl Marx], que tanto ha sufrido por ti y por Jenny [la futura esposa de Karl Marx] y que tanta devoción te tiene, ni siquiera te acuerdas de ella cuando no la necesitas.

[En todo caso], ya te he pagado los 160 taleros que pedías (Heinrich Marx [1837]

1975, 689-691).

Esos mismos reproches se repitieron en la última carta que Heinrich le remitió a Marx antes de su muerte:

Bien está si tu conciencia se halla más o menos en armonía con tu filosofía y es compatible con ella. Hay un punto, sin embargo, en el que el trascendentalismo no sirve de nada y al que me has replicado con un silencio aristocrático: me refiero a la mezquina cuestión del dinero, de cuyo valor para un padre de familia no pareces darte cuenta […].

Ya estamos en el cuarto mes del año y ya me has pedido 280 taleros: yo ni siquiera he ganado todo ese dinero trabajando durante el invierno (Heinrich Marx [1838] 1975, 692).

En la respuesta (Heinrich Marx [1838] 1975, 693) a esa misma misiva en la que Marx le pedía a su padre más dinero del que éste había ganado trabajando enfermo durante todo el invierno, la madre de Marx, Henriette Marx, le suplicaba que se acordara de ellos para algo distinto que para pedirles dinero (pero Marx no atendió su petición):

Tu querido padre está muy débil, ojalá Dios le permita recuperarse pronto […].

Escríbeme, querido Carl, para saber cómo te van las cosas y cómo te encuentras. Soy la

que me puse más triste de que no vinieras en Pascua. Mis sentimientos se imponen sobre la razón y lamento que tú seas [a ese respecto] demasiado razonable.

Tras la muerte de su padre, Marx presionó a su madre para que le entregara su parte de la herencia hasta el punto de que terminó rompiendo relaciones con su familia, tal como él mismo le relataba a su entonces amigo Arnold Ruge: «Me he peleado con mi familia y, mientras mi madre viva, *no tengo derecho a mi propiedad*» (Marx [1843c] 1975, 397) [énfasis añadido]. Con el tiempo, en 1847, Marx consiguió que su madre le cediera una parte de la herencia, pero ésta era ya insuficiente para cubrir su nivel de gastos: «He estado negociando durante bastante tiempo para obtener al menos una parte de *mi fortuna*. Pero no es suficiente ahora mismo» (Marx [1847b] 1982, 151) [énfasis añadido]. Más adelante, Marx trató de chantajear emocionalmente a su madre con que le pagara sus gastos o, en caso contrario, se dejaría apresar en Prusia: «Le he escrito a mi madre amenazándola con girar letras a su nombre y con que, en caso de que no acceda a pagarlas, me iré a Prusia a dejar que me encierren» (Marx [1851] 1982, 323). La madre no cedió al chantaje emocional y, según relata Marx, le contestó con una carta «llena de indignación moral, en la que me trata con los términos más insolentes y me deja muy claro que rechazará cualquier letra que gire contra ella» (Marx [1851] 1982, 323). No fue, por cierto, el único chantaje emocional que Marx empleó a lo largo de su vida para conseguir dinero. Por ejemplo, en 1848 le propuso a Engels el siguiente plan con el que obtener dinero a costa de su padre:

He diseñado un plan infalible para sacarle dinero a tu viejo, dado que nos hemos quedado sin nada. Escríbeme una carta suplicante (tan descarnada como te sea posible) en la que me cuentes tus dificultades pasadas, pero de una forma en la que pueda reenviársela a tu madre. Así haremos que tu viejo se preocupe (Marx [1848b] 1982, 181).

Del mismo modo, Marx podía llegar a desear la muerte de un familiar con tal de cobrar su herencia. Por ejemplo, en 1852 le relataba a Engels que la enfermedad del tío de su mujer era una buena noticia para su situación económica: «Las únicas buenas noticias nos las ha traído mi cuñada: al parecer, el tío indestructible de mi esposa está enfermo. Si ese perro se muere ahora, podré salir de este apuro» (Marx [1852] 1983, 50). Y finalmente, cuando falleció tres años después, lo celebró del siguiente modo:

Ayer nos informaron de un muy acontecimiento muy feliz: la muerte del tío de mi esposa, de 90 años. Gracias a ello, mi suegra se ahorrará 200 taleros en impuestos anuales y mi mujer recibirá casi 100 libras: habría recibido más si ese perro viejo no le hubiese dado a su ama de llaves más dinero del que debía (Marx [1855] 1983, 526).

No fue la única muerte con la que llegó a fantasear Marx. Su mala relación con su madre, tras pelearse por la herencia de su padre y tras haberse negado ésta a extenderle cheques en blanco, llegó a tal punto que, tras el fallecimiento en 1863 de la compañera sentimental de Engels, Mary Burns, Marx le escribió a Engels lo siguiente: «En lugar de Mary, ¿no podría haber muerto mi madre, quien sufre de molestias físicas y ya ha vivido lo suficiente? Ya ves qué ideas más extrañas les pasan por la cabeza a los “hombres civilizados” ante ciertas circunstancias» (Marx [1863a] 1985, 442-443). Además, en esa misma carta en la que reaccionaba compungido a la primera noticia que tuvo sobre la muerte de Mary Burns, Marx no dudó en solicitarle a Engels una importante suma de dinero aun cuando sabía (porque Engels se lo había explicado en misivas anteriores) que la situación financiera de su amigo en esos momentos era bastante mala. Además, justificaba ante Engels tan imprudente y extemporánea solicitud diciéndole que era una forma de distraerle con sus propias penas tras la muerte de su pareja:

Es terriblemente egoísta por mi parte narrarte todos estos horrores en este momento. Pero es un remedio homeopático. Una calamidad se convierte en distracción de otra calamidad. Y en última instancia, ¿qué más podría hacer? En todo Londres no hay una sola persona a la que pueda decirle lo que pienso y en mi propia casa guardo un estoico silencioso para contrarrestar las tensiones que llegan desde el otro lado. Se está volviendo virtualmente imposible trabajar [en mis investigaciones teóricas] bajo tales circunstancias (Marx [1863a] 1985, 442)

Engels se mostró desconcertado por la falta de tacto de Marx al pedirle dinero en la misma carta en la que le daba el pésame por la muerte de

su pareja y, a diferencia de lo que había hecho en el pasado, le denegó la ayuda directa inmediata (si bien, incluso así, se ofreció o a avalarle para un crédito o a obtener ese dinero para dentro de un mes): «Entenderás perfectamente que, dada mi desgracia personal y la visión gélida de la misma que me transmitiste, en esta ocasión me haya sido imposible responderte antes […]. Conoces cuál es mi situación financiera. También sabes que hago todo lo que puedo para sacarte del fango. Pero no puedo recabar la muy alta suma de la que me hablas, algo de lo que también deberías ser consciente» (Engels [1863] 1985, 443). Marx se dio cuenta de que se había extralimitado y en la siguiente misiva le pidió perdón, echándole la culpa de su imprudencia a la presión que ejercían sus acreedores y a la necesidad de aparentar ante su esposa que había hecho todo lo necesario para recaudar el dinero que necesitaban para pagar sus deudas (hacer todo lo necesario incluía pedírselo a su amigo Engels en la misma carta en la que lamentaba la muerte de su esposa):

Hice muy mal al enviarte esa carta y me arrepentí tan pronto como la remití. Sin embargo, lo que ocurrió no se debe a que sea un desalmado. Mi mujer y mis hijos podrán testificar que me quedé destrozado cuando llegó tu carta (a primera hora de la mañana), tanto como si la persona cercana a la que más quisiese hubiese muerto. Pero cuando te escribí por la tarde, lo hice bajo la presión de unas circunstancias extremadamente desesperadas. Mi casero ha colocado un cobrador a la puerta de mi casa, el carnicero ha reclamado el cobro de mis letras, el carbón y otros suministros escasean y la pequeña Jenny está encamada. Normalmente, cuando me hallo ante tales circunstancias, mi único recurso es el cinismo. Pero, en esta ocasión, lo que me enojó especialmente es que mi mujer creyera que no había sido capaz de hacerte entender nuestra verdadera situación financiera.

En ese sentido, tu carta me vino muy bien porque me ayudó a hacerle entender que no podemos pagar […]. Dado que tú no puedes ayudarnos a pesar de haberte dicho ya que estamos en la misma situación financiera que los trabajadores de Manchester, a ella no le ha quedado ya otro remedio que reconocer que no somos capaces de pagar, y eso es todo lo que quería conseguir (Marx [1863b] 1985, 444-445).

En su réplica, Engels le confirmó que había quedado consternado por el hecho de que su mejor amigo le pidiera una elevada suma de dinero nada más enterarse de la muerte de su pareja: Gracias por ser tan amable. Tú mismo te has dado cuenta ya de qué impresión me generó tu penúltima carta. Uno no puede convivir con una mujer durante años sin estar terriblemente afectado por su muerte. Sentía como si

estuviese perdiendo con ella los últimos vestigios de mi juventud. Cuando me llegó tu carta, ni siquiera la habíamos enterrado. Tu carta, te lo reconozco, me estuvo corroyendo durante toda una semana: no podía quitármela de la cabeza. Pero no importa. Tu última carta lo soluciona y estoy feliz de que, al perder a Mary, no haya perdido también a mi más antiguo y mejor amigo (Engels [1863b] 1985, 446-447).

Y en la respuesta a esa misiva, Marx volvió a descargar en su mujer toda responsabilidad por su nula empatía:

Ya puedo decirte ahora, sin andarme por las ramas, que, a pesar de todos los aprietos en los que he estado durante las últimas semanas, nada me preocupó tanto como que nuestra amistad pudiese verse dañada. Le repetí una y otra vez a mi mujer que el lío en el que estábamos metidos no era nada comparado con el hecho de que estos pinchazos burgueses y la exasperación en la que ella se encontraba en ese momento me empujaron a asaltarte con mis necesidades particulares en lugar de tratar de consolarte […]. Las mujeres son criaturas curiosas, incluso las más inteligentes. Por la mañana, mi mujer estuvo llorando por la muerte de Mary y por tu pérdida, olvidándose de sus propias penurias que alcanzaron su punto máximo ese mismo día, y por la tarde estaba convencida de que nadie más en el mundo podía estar sufriendo salvo que tuvieran niños y al cobrador del casero en la puerta de su casa (Marx [1863c] 1985, 448-449).

La amistad entre Engels y Marx no se rompió a pesar de las incesantes y recurrentes peticiones de dinero de este último, incluso durante los peores momentos personales del primero. No puede decirse lo mismo, sin embargo, de la amistad entre Marx y Moses Hess (amigo con el que se exilió a Bruselas en 1845 y con el que convivió en la misma calle). Si bien, como hemos leído en los extractos anteriores, Marx decía sentirse enormemente presionado por sus acreedores, cuando Marx era el acreedor (en este caso, de Hess) no dudaba en ejercer una fuerte presión, entre insultos, a su otrora amigo. Así instruyó Marx a Engels en 1847:

Recordarás que Hess nos debe, a mi cuñado Edgar y a mí mismo, dinero por [las colaboraciones en la revista] *Gesellschaftsspiegel*. Le voy a girar una letra desde aquí, pagadera a 30 días. [Lazarus] Bernays [otro ex amigo de Marx] también me debe 150

francos desde mayo del año pasado. Por tanto, también le voy a girar una letra. Te pediría que hicieras lo siguiente: 1. Mándame la dirección postal de ambos. 2. Relátales los hechos [a Hess y Bernays]

y diles a esos idiotas que 3. si creen que no van a pagar las letras para el 15 de junio, al menos que las acepten. Ya buscaré financiación luego en París. Naturalmente, únicamente diles a esos idiotas esto último si es del todo imprescindible. Ahora mismo, mi situación financiera es tan delicada que estoy teniendo que girar letras y, desde luego, no voy a hacerles ninguna concesión a esos dos idiotas.

Eso sí, si esos dos asnos únicamente aceptan [y no pagan] las letras, házmelo saber de inmediato (Marx [1847a] 1982, 117-118).

Marx era así de exigente con sus deudores, aun cuando éstos fueran sus amigos o gente que le había ayudado en la vida. Por ejemplo, con Friedrich Breyer, médico alemán afincado en Bruselas en cuya casa se alojaron Marx y su familia cuando se exiliaron de París. Sobre Breyer, Marx le dio a Engels las siguientes instrucciones: «Ve a ver de nuevo [a Breyer] y dile que sería un truco muy sucio que se aprovechara de mi infortunio para dejar de pagar. Debe darte al menos una parte. La revolución no le ha costado un centavo» (Marx [1848a] 1982, 162). Y ello a pesar de las dificultades financieras de Breyer que Engels constataba en una misiva: «Breyer se excusa en la crisis financiera, en la imposibilidad de cobrar letras antiguas en su favor, en el rechazo de sus pacientes a pagarle. Dice que incluso pretende vender su único caballo» (Engels [1848a] 1982, 164).

Otra amistad que Marx perdió por, entre otras razones (aunque quizá no los principales), el *vil dinero* fue su relación con Ferdinand Lassalle. Marx no escatimó insultos contra él (o lo que él pretendía que eran insultos) cuando éste se negó a prestarle dinero en una de sus visitas a Londres, sobre todo porque Lassalle había sugerido que Marx y su esposa podrían trabajar como acompañantes de Lassalle y de la esposa de Lassalle (la condesa von Hatzfeldt):

Ese judío negrata [nigger] de Lassalle quien, por suerte, se marcha a finales de semana, ha perdido felizmente otros 5.000 taleros en sus torpes especulaciones. Ese tipo prefiere tirar el dinero por el desagüe antes que prestárselo a un “amigo” que le asegura que su capital e intereses están garantizados. […] Este tipo, […] conociendo la situación de crisis en la que me encuentro, ha tenido la insolencia de preguntarme si una de mis hijas podría trabajar como “acompañante” de [la condesa] von Hatzfeldt […]. Me ha hecho perder el tiempo y, lo que es peor, el imbécil me dijo que, como ahora mismo no estaba ocupado en ningún “negocio” y que meramente me estaba dedicando a mi “trabajo teórico” ¡podría también dedicarle tiempo a él! ¡Para guardar ciertas apariencias ante él, mi esposa tuvo que empeñar todo lo que no estaba clavado o atornillado!

[…] Me parece bastante claro —como también lo acreditan la forma de su cabeza y el modo en que le crece el pelo— que [Lassalle] desciende de los negros que acompañaron a Moisés (salvo que su madre o su abuela paterna se cruzaran con un negrata). Ahora, esta mezcla de alemán y judío, por un lado, con una base negra, por el otro, necesariamente ha de engendrar un producto peculiar. Su don de la inoportunidad también es del estilo negrata (Marx [1862a] 1985, 389-390).

A pesar de esta pésima opinión hacia Lassalle, Marx no dudó en seguir reclamando y beneficiándose de su ayuda, la cual siguió llegando durante algunos meses (aunque no en términos tan generosos como la de Engels):

Lassalle se marchó el lunes por la tarde. Lo vi una vez más después de que los hechos anteriores tuvieran lugar. Por mi tono desairado, debió de entender que la crisis, de la que él era bien consciente desde hace tiempo, había provocado algún tipo de catástrofe. Me preguntó. Escuchó mi historia y dijo que podría darme 15 libras el 1 de enero de 1863; y también que podía girar contra él todas las letras que quisiera por cualquier cantidad siempre que el repago por encima de 15 libras estuviese avalado por un tercero. Dijo que no podía hacer nada más dada su delicada situación (Algo que sí puedo creerme, porque mientras estuvo aquí gastó sólo en taxis y cigarrillos entre 1-2 libras diarias) (Marx

[1862b] 1985, 399).

¿Y para qué necesitaba Marx tanto dinero? Pues para mantener un nivel de vida que, si bien no cabe calificar en absoluto de «rico» (y, en algunos momentos, desde luego sus penurias familiares fueron muy acusadas) en bastantes momentos de su vida si cabría calificar de clase media-alta de su época. Recordemos que sólo en herencias de su madre, de Wilhelm Wolff, del tío de su esposa y de su suegra, Marx recibió herencias por valor de 1.770 libras, que serían equivalentes a más de 250.000

euros con poder adquisitivo de 2022. Además, recordemos también que Marx se endeudaba con frecuencia para gastar más de lo que ingresaba (a pesar, repetimos, de las herencias recibidas) por su elevado tren de vida: a finales de la década de 1860, el propio Marx ([1868b] 1988, 171) estimaba sus gastos domésticos en más de 350 libras anuales (más de 50.000 euros con poder adquisitivo de 2022), cuando el salario promedio de la Inglaterra de entonces era de 35 libras (diez veces inferior que los gastos familiares de Marx). Todo ese

dinero era necesario, según Marx, no para sí mismo sino para complacer a su mujer y a sus hijos:

A mí no me importaría en absoluto mudarme a Whitechapel [distrito obrero de Londres], siempre que pueda tener finalmente una hora de paz que dedicarle a mi trabajo. Pero dada la situación de mi mujer, eso podría desatar consecuencias peligrosas, y no sería adecuado para el crecimiento de las niñas (Marx [1858a] 1983, 331).

Es verdad que vivimos por encima de nuestras posibilidades y que, además, hemos vivido mejor este año que el anterior. Pero es la única manera de que mis hijos se

asienten socialmente con miras a asegurar su futuro, dejando aparte todo lo que ya han sufrido y por lo que al menos han sido compensados durante un breve tiempo. Creo que estarás de acuerdo conmigo en que, incluso desde un punto de vista meramente comercial, llevar un estilo de vida puramente proletario no sería lo más apropiado dadas las circunstancias, aunque eso estaría muy bien si mi esposa y yo estuviéramos solos o si las niñas fueran niños (Marx [1865] 1987, 172-173).

24. Sin ir demasiado lejos, Léon Walras, uno de los padres de la teoría del valor subjetivo —con significativas diferencias respecto a la versión mengeriana (Jaffé 1976) que hemos expuesto en el apartado 1.2.1 de este segundo tomo— era un firme defensor de colectivizar la propiedad de la tierra dentro del sistema capitalista (Cirillo 1984).

25. Este punto es el que parece no entender Bukharin cuando rechaza que la plusvalía sea (en parte) una contraprestación por el tiempo de espera:

Supongamos que el capital constante (en la reproducción simple) es igual a 3c, del cual un tercio, c, se transforma anualmente en bienes de consumo […]. La producción anual tendrá un valor equivalente a c + v + s, mientras que el nuevo valor añadido será igual sólo a v + s […]. Por consiguiente, una parte de c «madura» cada año en «bienes de consumo»; pero del número de horas de trabajo (v + s), c horas se consagran cada año a la fabricación de medios de producción. Vemos, pues, que cada ciclo de producción engloba *al mismo tiempo* tanto la producción de medios de producción como la de objetos de consumo; que, además, no es necesario «postergar» el consumo para más adelante; que la producción de medios de producción no requiere de una operación preliminar, sino que el proceso de producción, de consumo y de reproducción se desarrollan ininterrumpidamente

(Bukharin [1919]

1927, 123-124).

La cuestión a la que Bukharin no responde es cómo ese capital constante de 3c ha llegado a existir sin haberlo ahorrado previamente. Es verdad que, *una vez que existen* esos medios de producción, podemos idealmente reproducirlos sin necesidad de incrementar adicionalmente el ahorro social: basta con usarlos periódicamente para producir medios de producción con un valor equivalente al que se vaya depreciando (en el ejemplo de Bukharin, cada año se deprecian medios de producción por valor de c, de modo que, si se utilizan los medios de producción para producir un valor igual a c, el valor del capital constante se mantendrá indefinidamente en 3c). Pero eso no significa que nadie deba ahorrar para sufragar esos medios de producción. Por un lado, para acumular inicialmente los medios de producción con valor de 3c, ha habido que renunciar a bienes de consumo por valor de 3c; del mismo modo, si, teniendo medios de producción de 3c, se quisieran poseer medios de producción de 10c, habría que volver a reducir el consumo durante varios años hasta acumular la suma de 10c. Por otro, el consumo sacrificado para acumular 3c *jamás* se recupera salvo reduciendo el stock de capital constante: si cada año se deprecia un monto de capital constante igual a c, cada año hay que renunciar a un monto de bienes de consumo con valor igual a c. En el ejemplo que ofrecía Bukharin, la producción anual era igual a c + v + s, y el valor de los bienes de consumo era igual a v + s, mientras que el valor de los (nuevos) medios de producción era igual a c; sin embargo, el valor de los bienes de consumo podría ser igual a c + v + s… siempre que aceptáramos que el stock de capital constante se redujera permanentemente de 3c a 2c. Para que eso no ocurra, es necesario renunciar cada año a consumir bienes de consumo por valor de c. Por tanto, es necesario ahorrar cada año c. Y alguien tiene que sacrificarse en financiar ese ahorro, tanto para constituirlo inicialmente como para mantenerlo a partir de entonces.

26. El propio Engels parecía tener intuitivamente claro que el conocimiento genera valor y que, por tanto, quien genera ese conocimiento valioso deviene acreedor de parte de la producción social. A la postre, y aun de manera sarcástica, Engels le respondió lo siguiente a Marx cuando éste le hizo conocedor de su crítica a teoría ricardiana de la renta de la tierra: «No hay ninguna duda de que has dado con la solución correcta y que te haces merecedor del título de economista de la renta de la tierra.

Si todavía restara algo de justicia en la Tierra, todas las rentas de la tierra de al menos un año deberían serte entregadas, y eso sería lo mínimo a lo que deberías tener derecho» (Engels [1851] 1982, 271).

27. El propio Marx, por ejemplo, creó en 1848 *La Nueva Gaceta Renana* (*Die Neue Rheinische Zeitung*) con la suscripción de capital por acciones. Y el propio Engels se congratulaba de haber amasado el capital suficiente para que empezara a operar: «Ya hemos obtenido el capital necesario para el periódico. Todo está yendo bien» (Engels [1848b] 1982, 176).

28. Neil Cummins (2022) ha reestimado la evolución histórica del porcentaje de la riqueza nacional de Reino Unido en manos de los sectores más acaudalados de la sociedad, para tomar en consideración el patrimonio que puede estar ocultándose del Fisco, y aunque el porcentaje de la riqueza nacional en manos del 10 % más rico del país aumenta desde el 50 % al 60 %, la tendencia a la baja es prácticamente la misma, puesto que también halla que a finales del siglo XIX había ocultación de riqueza y, por tanto, el 10 % más rico de la sociedad poseía alrededor del 100 % de la riqueza nacional. Es decir, que el peso sobre la riqueza total del patrimonio del 10 % más acaudalado cae en ambos casos alrededor de 40 puntos porcentuales.

29. Marx, por el contrario, sí invertía ocasionalmente en la bolsa y se vanagloriaba de las pingües ganancias diarias así obtenidas. Por ejemplo, en una carta escrita a su tío materno Lion Phillips en 1864, le relataba cómo había ganado dinero especulando a corto plazo en acciones inglesas y en deuda estadounidense (en plena Guerra de Secesión):

He de confesar algo que te sorprenderá bastante: he estado especulando en parte con fondos estadounidenses pero sobre todo con acciones inglesas, que han empezado a brotar como setas, fomentando toda clase de corporación imaginable e inimaginable. Estos títulos suelen elevarse hasta niveles bastante irracionales y, en su mayor parte, colapsan más tarde. Mediante este procedimiento he ganado más de 400 libras [más de 60.000 euros con poder adquisitivo de 2022]. Ahora que el complejo contexto político da un respiro, volveré a hacerlo otra vez. Es un tipo de operaciones que exigen dedicarle tiempo pero merece la pena correr algunos riesgos para arrebatarle su dinero al enemigo (Marx [1864] 1985, 543).

30. El marxismo analítico es una corriente teórica asociada al marxismo cuyo rasgo principal es su oposición frontal a que el marxismo posea una metodología científica propia —una metodología

dialéctica y holista para aprehender la realidad— con criterios de validez diferentes a los de toda ciencia estándar. Aboga, en consecuencia, por estudiar muchos de los mismos temas típicos del marxismo convencional desde de la metodología «analítica» actualmente predominante en las ciencias sociales: a saber, por utilizar el positivismo, la formalización matemática, la teoría económica neoclásica o la teoría de juegos para investigar la explotación, la interacción entre clases, el materialismo histórico o la teoría normativa. La corriente se constituye formalmente en septiembre de 1981, con el encuentro personal en Londres de las tres personas que pueden ser consideradas principales impulsores del movimiento: Gerald A. Cohen, Jon Elster y John E. Roemer.

Posteriormente se añadieron a lo que se conoció como el «Grupo de Septiembre» pensadores como Erik Olin Wright, Robert Brenner, Norman Geras, Adam Przeworski o Philippe van Parijs. No obstante, el grupo terminó siendo abandonado por miembros como Elster y Przeworski, quienes consideraron que ya habían alcanzado sus objetivos intelectuales y que ya no tenían mucho que aprender de las reuniones periódicas del grupo (Przeworski 2007, 490). Aunque muchos marxistas analíticos provienen del entorno intelectual marxista y todos tienen simpatías (e incluso compromisos ideológicos fuertes) con las propuestas del socialismo revolucionario democrático, los miembros de este grupo no se sienten vinculados por (ni pretenden defender) algunos conceptos tradicionales del marxismo, como la teoría del valor trabajo o la teoría de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

Este rechazo a ciertas partes sustantivas del pensamiento marxista y sobre todo su oposición a la metodología del resto de corrientes marxistas, los llevó a denominarse a sí mismos «marxismo-sin-mierdas» (*nonbullshit Marxism*) (Cohen [1978] 2001, XVII-XXVIII), lo que también ha llevado a que muchos marxistas no analíticos los consideren *insuficientemente marxistas* o incluso antimarxistas.

31. Si bien podría argumentarse que esta conversión de tierra de labranza en pastos para el ganado redujo el poder de negociación de los trabajadores (dado que disminuyó la demanda laboral de los terratenientes), no se trató de un proceso de expulsión violenta de los agricultores de sus tierras para forzar su reconversión en pastos para el ganado ante el alto precio internacional de la lana, sino, como decimos, de abandono voluntario de las peores tierras (en favor de otras mejores) por los agricultores, seguido de la reconversión en pastos por parte de los terratenientes. De hecho, en contra de lo que sostuvo Marx, las exportaciones inglesas de lana se estancaron entre

1550 y 1650 y, en cambio, los precios del trigo se dispararon como consecuencia del incremento poblacional de la época, de modo que a partir de 1550 hubo una nueva oleada de conversión de la tierra que estaba destinada a pastos para el ganado en tierra de labranza (Goldstone [1991] 2016, 71).

32. A este respecto, una de las primeras polémicas públicas en las que participó Marx y en la que comenzó a forjar sus ideas comunistas o, al menos, antipropiedad privada fueron sus artículos contra la «Ley sobre el robo de madera» que en 1842 aprobó el parlamento renano (justamente en esa época, Marx era el editor del *Rheinische Zeitung*). La polémica emergió porque, hasta ese momento, existía la costumbre en Renania de que cualquier persona pudiese recoger y apropiarse de las ramas caídas de los árboles aun dentro de una propiedad privada, esto es, la madera no tenía propietario salvo aquel que la recogiera del suelo. Pero la creciente escasez de madera en el país y el consecuente aumento de su precio condujo a que los propietarios de los bosques se negaran a ceder *su* madera al resto de la población, por lo que el parlamento aprobó una ley penalizando el *robo* de madera, esto es, privando a los no propietarios del derecho consuetudinario a extraer madera de los bosques que eran propiedad privada. Se trataba, en suma, de un choque entre el derecho tradicional de origen feudal y los nuevos derechos reglamentados en la legislación positiva. En esa época Marx todavía no había abrazado el comunismo y no rechazaba radicalmente la propiedad privada, sino que se oponía a extenderla hasta unos ámbitos que consideraba antinaturales. Por ejemplo, Marx no se oponía a que se siguiera considerando un robo el entrar a una propiedad privada y *talar* madera de un árbol: «Para apropiarse de la madera en crecimiento, ésta tiene que ser separada por la fuerza de su asociación orgánica. Dado que esto es un ultraje evidente contra el árbol, es un ultraje evidente contra el dueño del árbol» (Marx

[1842] 1975, 226). Pero, en el caso de la madera caída, Marx pensaba que ésta se había separado naturalmente de la propiedad del dueño del árbol por lo que era perfectamente legítimo apropiarse de ella: «En el caso de la madera caída, nada ha sido separado [por el «ladrón» de madera] de la propiedad. Sólo lo que ya ha sido separado [por la naturaleza] de la propiedad está siendo separado

[por el «ladrón» de madera] de la propiedad» (Marx [1842] 1975, 226). No obstante, y a pesar de no rechazar el derecho de propiedad privada, ya se aprecian en esos textos ideas que luego seguirían estructurando su pensamiento a lo largo del resto de su vida. Por un lado, la visión del Estado como un instrumento al servicio de las clases dominantes: «Esta lógica, que convierte al sirviente dueño del bosque

en una autoridad estatal, convierte a la autoridad del estado en un sirviente del dueño del bosque» (Marx [1842] 1975, 245). Por otro, su defensa de los desposeídos: «Exigimos para los pobres un derecho consuetudinario, y un derecho consuetudinario que no sea de carácter local sino de los pobres de todos los países. Vamos aún más lejos y sostenemos que un derecho consuetudinario por su propia naturaleza sólo puede ser un derecho para la masa más baja, elemental y desposeída [de la población]» (Marx [1842] 1975, 245). Para Marx ([1842] 1975, 234), el derecho de propiedad sobre las ramas desprendidas de los árboles derivaba de la pobreza misma.

33. Uno de los estudios más conocidos sobre la elasticidad intergeneracional de ingresos y de patrimonio en el muy largo plazo es el que realizaron Barone y Mocetti (2021) para el caso de Florencia. Estos economistas midieron cuál era la influencia en el presente de poseer un apellido que denotara la descendencia de alguna de las familias que eran ricas en Florencia hace 600 años. Y los resultados fueron que, si el apellido de un florentino en la actualidad procede de una de las familias ricas de Florencia en 1428, sus ingresos tenderán a ser un 5 % superiores al promedio y su patrimonio un 12 % mayor. Es decir, que hay cierta persistencia de ingresos y de patrimonio entre generaciones pero muy debilitada en el muy largo plazo (en términos de ingresos, un descendiente de familias ricas en el pasado apenas logrará, en promedio, un 5 % más de ingresos que un florentino aleatorio).

Además, los autores del estudio reconocen que como el capitalismo sólo penetró en Italia durante la segunda siglo XIX, a efectos prácticos la movilidad social entre generaciones apenas lleva produciéndose alrededor de 150 años, de modo que, en siglo y medio, las diferencias de ingresos y de patrimonio entre los florentinos ricos y el florentino promedio se han estrechado enormemente (la elasticidad intergeneracional de ingresos parece rondar el 0,5, de modo que la mitad de los ingresos de los hijos pueden explicarse por los ingresos de los padres; pero en ese caso sólo el 25 % de los ingresos de los nietos podrá explicarse por los ingresos de los abuelos; y sólo el 6,25 % de los ingresos de los tataranietos se podrá explicar por los ingresos de los tatarabuelos). Y aunque muchos puedan juzgar que esta persistencia de ingresos entre generaciones resulta excesiva, desde luego no apunta en la dirección sugerida por Marx de que, bajo el capitalismo, capital y trabajo sean estamentos cerrados.

34. Fernández Liria y Alegre Zahonero ([2010] 2019, 612-614) sostienen que la doble igualdad agregada de valores-precios y plusvalía-ganancia no es un problema relevante para la teoría del

valor dado que esa igualdad se rompe simplemente porque se toma «como equivalente general o como forma de dinero una mercancía cuyo precio de producción difiere de su valor». De ser así, bastaría con que usáramos como numerario una mercancía que mantuviera inalterado su valor para que la doble igualdad agregada se mantuviera. Pero, en realidad, ése no es exactamente el problema. Por ejemplo, partiendo de la siguiente tabla:

Tabla 5.A

CAPITAL

CAPITAL

PRODUCCIÓN

CONSTANTE (C) VARIABLE (V)

TOTAL

Hierro (I)

70 hierro

20 trigo

100 hierro

Trigo (II)

20 hierro

70 trigo

100 trigo

Oro (III)

10 hierro

10 trigo

200 oro

Ambos autores llegan a la siguiente tabla de valores expresada en términos de oro (por ejemplo, 1 hora de trabajo igual a 1 onza de oro):

Tabla 5.B

CAPITAL

CAPITAL

PLUSVALÍA S) PRODUCCIÓN

CONSTANTE (C) VARIABLE (V)

TOTAL

Hierro (I)

560

200

40

800

Trigo (II)

160

700

140

1.000

Oro (III)

80

100

20

200

Total

800

1.000

200

2.000

La cual, usando nuevamente el oro como numerario, quedaría transformada en los siguientes precios de producción, que sí respetarían la doble igualdad agregada entre valores-precios (2.000

onzas) y plusvalía-ganancia (200 onzas):

Tabla 5.C

CAPITAL

CAPITAL

GANANCIA PRODUCCIÓN

CONSTANTE (C) VARIABLE (V)

(P)

TOTAL

Hierro (I)

630

180

90

900

Trigo (II)

180

630

90

900

Oro (III)

90

90

20

200

Total

900

900

200

2.000

Pero basta con modificar ligeramente la Tabla 5.A para que la doble igualdad desaparezca aun cuando sigamos usando el oro como numerario:

Tabla 5.D

CAPITAL

CAPITAL

PRODUCCIÓN

CONSTANTE (C) VARIABLE (V)

TOTAL

Hierro (I)

70 hierro

20 trigo

100 hierro

Trigo (II)

20 hierro

60 trigo

100 trigo

Oro (III)

10 hierro

20 trigo

200 oro

La Tabla 5.D, expresada en valores usando el oro como numerario, pasaría a ser: **Tabla 5.E**

CAPITAL

CAPITAL

PLUSVALÍA S) PRODUCCIÓN

CONSTANTE (C) VARIABLE (V)

TOTAL

Hierro (I)

350

110

40

500

Trigo (II)

100

330

120

550

Oro (III)

50

110

40

200

Total

500

550

200

1.250

Y la Tabla 5.E a su vez se transformaría en los siguientes precios de producción usando como numerario el oro a su valor:

Tabla 5.F

CAPITAL

CAPITAL

PLUSVALÍA S) PRODUCCIÓN

$$(1+p)(xI_c + yI_v) = x(I_c + II_c + III_c)$$
$$(1+p)(xII_c + yII_v) = y(I_v + II_v + III_v)$$
$$(1+p)(xIII_c + yIII_v) = z(I_s + II_s + III_s)$$
$$(I_c + II_c + III_c) + (I_v + II_v + III_v) + (I_s + II_s + III_s) = x(I_c + II_c + III_c) + y(I_v + II_v + III_v) + z(I_s + II_s + III_s)$$
$$(I_s + II_s + III_s) = p[x(I_c + II_c + III_c) + y(I_v + II_v + III_v)]$$

$$\frac{I_c + II_c + III_c}{I_v + II_v + III_v} = \frac{III_c}{III_v}$$

CONSTANTE (C) VARIABLE (V)

TOTAL

Hierro (I)

467,92

104,39

96,15

668,46

Trigo (II)

133,7

313,15

75,07

521,92

Oro (III)

66,84

104,38

27,78

200

Total

668,46

521,92

200

1.390,38

En este caso, la plusvalía agregada de la Tabla 5.E sí coincide con la

ganancia agregada de la Tabla 5.F (200), pero los valores agregados (1.250) no coinciden con los precios de producción agregados (1.390,98). La verdadera razón por la que en su ejemplo se da la doble igualdad agregada de valores-precios y plusvalía-ganancia no es que se use como numerario una mercancía cuyo precio de producción coincide con su valor, sino la que los propios autores apuntan una páginas antes: «Sólo se cumple en el caso particular de que, como equivalente para expresar el valor o el precio de todas las mercancías, se tome una mercancía cuyo proceso de producción opere exactamente con una composición orgánica igual a la media de la sociedad» (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010]

2019, 609). Y, como a continuación comprobaremos, ni siquiera eso es lo único que necesitamos presuponer para que los valores puedan transformarse en precios respetando la doble igualdad macroeconómica entre valores-precios y plusvalía-ganancia.

Recordemos cuáles eran las condiciones, que ya expusimos en el epígrafe 5.2 del tomo primero de este libro, para garantizar la doble igualdad agregada.

Como podemos observar, el sistema está sobredeterminado y habitualmente no tendrá solución.

Una forma, por tanto, de reducir esa sobredeterminación es adoptando ciertas hipótesis ad hoc, que es lo que hacen Fernández Liria y Alegre Zahonero. En primer lugar, imponer que el valor del tercer departamento (donde se supone que se produce el dinero) sea igual a su precio de producción ($z = 1$).

Y en segundo lugar, que la composición orgánica del capital en el tercer departamento coincide con la del conjunto de la economía:

Sin embargo, si adoptamos todas esas hipótesis, el sistema sigue estando sobredeterminado, dado que queda reducido a:

$$(1+p)(xI_c + yI_v) = x(I_c + II_c + III_c)$$
$$(1+p)(xII_c + yII_v) = y(I_v + II_v + III_v)$$
$$(1+p)(xIII_c + yIII_v) = (I_s + II_s + III_s)$$
$$p = \frac{\frac{I_s + II_s + III_s}{I_v + II_v + III_v}}{1 + \frac{I_c + II_c + III_c}{I_v + II_v + III_v}}$$

$$\frac{I_c + II_c + III_c}{I_v + II_v + III_v} = \frac{I_s + II_s + III_s}{I_v + II_v + III_v} * \frac{I_v + II_v}{III_v} - 1$$

$$x = \frac{\frac{III_c}{III_v} * (I_v + II_v) - yIII_v}{III_c}$$

$$y = x\frac{II_c}{I_v}$$

Es decir, tenemos un sistema con cuatro ecuaciones y tres incógnitas o, si reemplazamos a p (cuya definición es la estándar de la tasa de ganancia, esto es, la tasa de plusvalía dividida entre 1 más la composición orgánica del capital), tendríamos un sistema sobredeterminado de tres ecuaciones y dos incógnitas.

Para garantizar que el sistema tenga solución, hay que adoptar una hipótesis adicional que Fernández Liria y Alegre Zahonero no explicitan (agradezco a Álvaro Romaniega Sancho el haber puesto de manifiesto esta cuarta hipótesis implícita), a saber:

Sólo en ese caso, la sobredeterminación desaparece y el sistema de ecuaciones queda reducido, bajo la hipótesis de que la tasa de plusvalía es idéntica en todos los sectores (Fernández Liria y Alegre Zahonero [2010] 2019, 443), a un sistema determinado de dos ecuaciones con dos incógnitas: Es decir, que con todas esas hipótesis, el problema de la transformación puede llegar a resolverse respetando la doble igualdad agregada de valores-precios y plusvalía-ganancia. Pero nótese las muy exigentes hipótesis que ha habido que adoptar: 1) la composición orgánica del capital del tercer departamento ha de ser igual a la composición orgánica del capital del conjunto de la economía; 2) la composición orgánica del capital es, además, igual a la tasa de plusvalía multiplicada por el múltiplo de la suma el capital variable del departamento I y II en relación al del departamento III; y 3) el dinero ha de producirse en el tercer departamento. En caso contrario, el sistema seguirá sobredeterminado y la doble igualdad valores-precios y plusvalía-ganancia no se dará. Por consiguiente, lo habitual será que la transformación de valores en precios no respete la doble igualdad agregada entre valores-precios y plusvalía-ganancia y que la inexistencia de esa doble igualdad no sea un problema teórico menor para el marxismo.

O dicho de otro modo, tal como señalan Fernández Liria y Alegre Zahonero, escogiendo el adecuado numerario siempre es posible que el agregado de los valores sea igual al agregado de los precios de producción; pero —y éste es el paso en falso que dan— cuando eso ocurra será extraordinariamente común que la masa de plusvalía no coincida con la masa de ganancia, de modo que no será obvio «que el plusvalor es el verdadero fundamento de la ganancia» ni que, en

consecuencia, «esa discrepancia cuantitativa es irrelevante: ni plantea ninguna objeción añadida ni introduce nuevas dificultades» (Fernández Liria y Alegre Zahonero 2010] 2019, 613-614). Que se dé la doble igualdad agregada entre valores-precios y plusvalía-ganancia será más bien fruto del azar que de ninguna necesidad económica y, por tanto, no debería considerarse evidente que la plusvalía sea el

fundamento de la ganancia por el hecho de que, por mera casualidad, coincidan en alguna rara ocasión.

35. Hay que dejar constancia de que a los defensores de la TSSI son contrarios a concepto de precios de equilibrio general, por cuanto su sistema no tendría por qué conducir, como la solución iterativa de Shaikh, a unos precios de equilibrio general en el largo plazo (Kliman y McGlone 1988): sus precios podrían tener un carácter no estacionario (Kliman y McGlone 1999), esto es, que no convergieran ni oscilaran en torno a ningún promedio. No obstante, la definición de equilibrio que estamos utilizando en este caso es bastante más modesta y por tanto compatible con la TSSI: tan sólo nos referimos a condiciones de reproducción simple del sistema a lo largo del tiempo.

36. Marx es bastante explícito a este respecto: «Existe una parte del capital constante que se reemplaza a sí misma y nunca se vende y que, por tanto, nunca se paga y […] nunca entra en el consumo individual» (Marx [1862-1863] 1988, 431) […] «[Esa] parte del capital constante […], que no consiste en nuevo trabajo añadido o en maquinaria, no circula en absoluto sino que […] se reemplaza a sí misma en su propia producción» (Marx [1862-1863] 1988, 443) […] «Es reemplazada *in natura*, se deduce de producción total (Marx [1862-1863] 1988, 449).

Por consiguiente, el capital constante del departamento I son autoconsumos que no representan nuevo valor añadido y que no entran en la circulación entre departamentos: no llegan a entrar en el mercado con precio de producción alguno ni tampoco su valor monetario se distribuye en forma de ingreso monetario. El propio Marx lo describe como un intercambio de capital constante por capital constante, sin que medie su transformación en ingresos distribuibles (salarios y beneficios) que puedan ser consumidos: «[Esa parte del capital constante] reemplaza la parte de su propio producto, que no consiste en ingresos y que no puede ser intercambiada por productos consumibles, [y la reemplaza] *in natura* o mediante el intercambio de capital constante por capital constante» (Marx [1862-1863a]

1989, 93).

37. En el período 2014-2021, entre 5 y 18 billones de dólares en bonos cotizaron regularmente con rendimientos negativos. Es decir, los capitalistas que invertían en tales bonos preferirían asegurarse un rendimiento negativo antes que atesorar (costosamente) dinero.

38. Martínez Marzoa (1983, 161-162) adopta a este respecto una posición intermedia: si bien niega que quepa hablar de «clase en sí» en términos objetivos, considera que la *comprensión* de las estructuras en las que se inserta el proletariado sí pueden convertirlo en una «clase para sí»: La burguesía es clase en sí, no para sí […]. Esto no ocurre en absoluto en el caso del proletariado […]. La operación de vender la propia fuerza de trabajo, en su mera realidad inmediata, espontánea, todavía no define ninguna estructura. Lo que sí ocurre es que esa operación *se entiende*, adquiere un sentido, sólo en la comprensión de la estructura. La identificación con «la sociedad en su conjunto» o, lo que es lo mismo, la asunción del carácter de *clase*, se produce aquí en el terreno de la comprensión, no en el de la mera operación; en el nivel de la inteligibilidad, no en el de la realidad; en el plano de la conciencia, no de la espontaneidad. En otras palabras: el carácter de clase del proletariado, a diferencia del de la burguesía, tiene lugar precisamente *para sí* y no *en sí*. En el nivel de lo «en sí», en el mero funcionamiento de la estructura, sólo reside la *posibilidad* del proletariado como clase. Que el proletariado se constituya efectivamente como clase, sólo tiene lugar a través de la conciencia, esto es: en el plano de lo «para sí».

Pero si la comprensión de esas estructuras, a la luz del socialismo científico de Marx es una *mala* o *incompleta* comprensión de la realidad, entonces el proletariado se constituirá como una clase social basada en una falsa conciencia.

39. Skott (1992) demuestra que puede haber una limitada tendencia a la reducción de la tasa general de ganancia en el caso de competencia imperfecta: si la composición orgánica del capital es inicialmente baja y subóptima, entonces la tasa general de ganancia se reducirá conforme aumente la composición orgánica del capital. Pero la reducción no será ilimitada, sino que tenderá a converger asintóticamente con un valor de equilibrio a largo plazo. Por consiguiente, en competencia imperfecta no habría ninguna tendencia a la reducción de la tasa general de ganancia una vez alcanzado cierto valor mínimo.

40. Shaikh (1978; 2016, 317-321) presupone que la competencia entre capitalistas les inducirá a escoger aquella técnica productiva que minimice sus costes de producción y, por tanto, que les permite

vender a menores precios que sus competidores, aun cuando ello suponga que sus tasas de ganancia caigan. Este argumento es, sin embargo, problemático por su definición de coste unitario de producción. Shaikh (2016, 28) define el coste unitario de producción como la suma de los consumos intermedios, de los salarios y de la depreciación del capital fijo por unidad de mercancía. Deja fuera de esta definición el coste de oportunidad del capital (o lo que en terminología financiera denominaríamos WACC, coste medio ponderado del capital) (Brealey, Myers y Allen [1970] 2020, 26, 229-232). Por ejemplo, para Shaikh (2016, 319-320), una empresa que produzca hierro a un coste unitario (consumos intermedios, salarios y depreciación del capital) de 3,073 dólares tiene costes inferiores a los de otra empresa que produzca hierro a un coste unitario de 3,39 dólares… aun cuando la primera empresa necesite inmovilizar un capital fijo de 5,587 dólares por unidad y la segunda no requiere de ningún capital fijo. Pero inmovilizar un capital de 5,587 dólares por unidad de hierro tiene un *coste*, vinculado al tiempo de espera y al riesgo asumido, que Shaikh no explicita y, al no explicitarlo, puede terminar seleccionando técnicas de producción que no minimizan realmente los costes unitarios por empresa. Verbigracia, si el coste del capital fuera del 10%, el coste unitario de la primera técnica productiva habría que incrementarlo en 0,587 dólares, de modo que la segunda técnica productiva (la que no emplea capital fijo) ya resultaría menos costosa que la primera.

El coste del capital es en ocasiones explícito, como cuando una empresa obtiene financiación y, por tanto, ha de remunerar monetariamente a sus prestamistas por ese tiempo de espera y por el riesgo asumido, mientras que en otras ocasiones sólo es implícito (cuando son los accionistas quienes aportar su propia financiación), esto es, sólo aparece como una rentabilidad mínima *exigida* por unidad de capital invertido (Brealey, Myers y Allen [1970] 2020, 232-235). En equilibrio intertemporal, la tasa de ganancia de una industria después de considerar su coste de capital ha de ser igual a cero (Lewin y Cachanosky 2020, 98). Si la tasa de ganancia, después de considerar el coste del capital, es positiva, entonces es que existen beneficios extraordinarios que, si no existen restricciones a la competencia, han de terminar desapareciendo; si la tasa de ganancia, después de considerar el coste del capital, es negativa, entonces existen pérdidas o beneficios insuficientes como para compensar a los capitalistas, de modo que ese modelo de negocio terminará siendo abandonado (no se reinvertirá en él). En todos los ejemplos que emplea Shaikh para ilustrar que la competencia en costes puede llevar a una caída de la tasa general de ganancia sin aumento de los salarios reales, si se

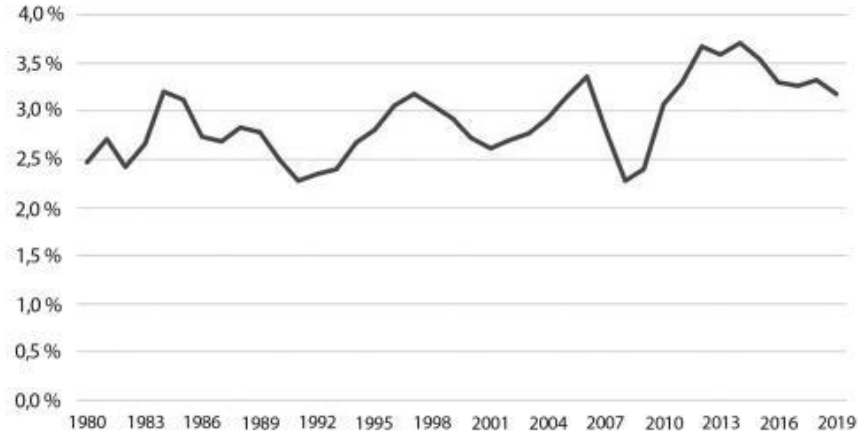
explicita un coste de capital igual a la tasa general de ganancia, ningún capitalista adopta las técnicas supuestamente menos costosas (en el caso anterior que hemos citado, Shaikh presupone una tasa general de ganancia del 16%, por lo que, si el coste del capital también fuera ese 16%, ningún capitalista adoptaría la técnica intensiva en capital fijo *porque no cubriría costes*); de modo que sus ejemplos sólo son válidos si presuponemos que el coste de capital es inferior (en ocasiones, *muy inferior*) a la tasa general de ganancia (definida sin considerar el coste del capital), lo que equivaldría a presuponer que la economía no está en equilibrio intertemporal. Y el Teorema de Okishio es un teorema sobre la evolución de la tasa general de ganancia *de equilibrio*. Okishio no postula que una tasa transitoria de ganancia no pueda descender.

De ahí que el argumento de Shaikh en realidad ni siquiera sea una crítica al Teorema de Okishio como tal.

Nakatani (1980), por su parte, considera que su argumento (similar al de Shaikh) sólo es válido, en equilibrio, si adicionalmente se abandona el supuesto de salarios reales constantes: los salarios reales tenderán a aumentar precisamente como resultado de la reducción de precios por la competencia feroz entre capitalistas. Pero en ese caso lo que hace caer la tasa general de ganancia es el incremento de salarios reales y no la competencia como tal (puede haber aumento de salarios reales sin competencia y puede haber competencia sin incremento de los salarios reales).

$$\frac{\text{Excedente Neto de Explotación}}{\text{Stock de capital fijo} + \text{Remuneración de los asalariados} + \text{Consumos intermedios}}$$

$$\frac{\text{Excedente Neto de Explotación-Rentas inmobiliarias imputadas}}{\text{Stock de capital fijo empresarial} + \text{Remuneración de los asalariados} + \text{Consumos intermedios}}$$



41. La estimación empírica de la tasa general de ganancia es problemática por escasa disponibilidad de datos desagregados. En nuestro caso, la hemos definido, a partir de las estadísticas de Contabilidad Nacional, como:

Los datos del excedente neto de explotación (serie UQND), del stock de capital fijo (serie OKND corregida por PIGT) y de la remuneración de los asalariados (serie UWCD) pueden obtenerse directamente de AMECO, la base de datos macroeconómicos de la Comisión Europea. Los consumos intermedios (que coincidirían con el capital constante consumido durante un año) pueden obtenerse de Eurostat y, para EE. UU., del Bureau of Economic Analysis. La elección que hemos efectuado no deja de ser problemática porque el excedente neto de explotación incluye las llamadas «rentas inmobiliarias imputadas», que no son auténticas rentas monetarias sino imputaciones de ingresos a los propietarios de su vivienda habitual; asimismo, el stock de capital fijo también incluye el stock de viviendas residenciales que no circulan en el mercado como capitales. Tanto el numerador como el denominador están, pues, distorsionados por esos dos factores no mercantiles.

No obstante, si alternativamente definimos la tasa general de ganancia más estrictamente tal como la definía Marx:

Y calculamos la tasa general de ganancia así definida en EE. UU. (no sólo la principal economía capitalista global, sino también una de las pocas que ofrece datos históricos suficientemente desagregados como para posibilitar ese cálculo), entonces comprobaremos que tampoco se aprecia ninguna reducción tendencial de la tasa general de ganancia durante los últimos 40 años.

Gráfico 6.A. Tasa de ganancia en EE. UU.

42. Keynes ([1936] 2018, 141-142) denominó *animal spirits* (espíritus animales) al «impulso espontáneo a actuar en lugar de a quedarse quieto que no proviene de la esperanza matemática de los beneficios esperados», esto es, al «optimismo espontáneo» de algunos seres humanos que los lleva, como emprendedores, a tomar decisiones en medio de un futuro inerradicablemente incierto en lugar de quedarse paralizados sobre una montaña de liquidez. La expresión proviene del médico griego Claudio Galeno, para quien el sistema nervioso transportaba *pneuma psychikon*, es decir, formas de materia (pneumas o «espíritus») originadas en la mente que ponían en funcionamiento los órganos del cuerpo. *Pneuma psychikon* fue traducido al latín como *spiritus animalis*: animalis proviene de *anima*, es decir, poderes mentales o inteligencia. Para Keynes, pues, la inversión sólo se incrementará cuando

«los cálculos razonables [sobre los beneficios futuros esperados] se vean suplementados y apoyados por los *animal spirits*, de manera que el miedo a las pérdidas, que, según nos muestra la experiencia tan a menudo paraliza a los pioneros, se arrincone a un lado tal como un hombre sano deja de lado la expectativa de morir». Por eso, a su entender, era «nuestro impulso a actuar lo que hace girar las ruedas [de la economía], de modo que nuestro yo racional escoge entre alternativas tan bien como puede, calculando allí donde sea capaz, pero a menudo tomando decisiones por capricho, por sentimiento o por mera casualidad». Más recientemente, los Premios Nobel de Economía, George Akerlof y Robert J. Shiller, publicaron un libro justamente titulado *Espíritus animales, cómo influye la psicología humana en la economía y por qué es importante para el capitalismo global* (2009). En la introducción del libro, ambos señalan que «nunca entenderemos realmente los fenómenos económicos importantes si no tenemos en cuenta que las causas que los motivan tienen una naturaleza fundamentalmente *mental* [psicológica] (Akerlof y Shiller 2009, 1) [énfasis añadido]. A su juicio, la ciencia económica mayoritaria tiende a despreciar la influencia de los estados mentales sobre la evolución agregada de los fenómenos económicos porque considera que los estados mentales de las personas se compensan en el conjunto de la economía entre sí. Algo que ya vimos en el apartado 1.3.2

b) que también presuponía el marxismo (Engels ([1886] 1990, 388). Pero, desde su punto de vista, es imprescindible incorporar estados mentales como la confianza, el sentimiento de equidad o los errores de percepción para describir el funcionamiento real de nuestras

economías por cuanto éstos pueden no compensarse entre sí y, por tanto, tener efectos agregados. Esta perspectiva subjetivista, pues, también está ausente en el marxismo, lo cual es especialmente problemático cuando su teoría sobre la crisis de demanda descansa en gran medida sobre fluctuaciones inexplicadas del gasto agregado (¿por qué los capitalistas no gastan lo suficiente?) que, como poco, deberían hacer algún tipo de referencia a los estados mentales de quienes dejan de gastar (¿dejan de gastar por miedo, por prudencia, por desconfianza, por irracionalidad, por dejarse arrastrar por la masa?).

43. Esta idea es lo que se conoce como «ley de los mercados» o Ley de Say. En esencia, lo que nos decía el economista clásico Jean Baptiste Say –a quien, por cierto, Marx ([1862-1863b] 1989, 124) calificaba, sin mayor justificación, de «tedioso» e «individuo miserable»– es que el valor de lo producido otorga la capacidad adquisitiva para demandar: «Desde el instante en el que se crea un producto, éste posee la capacidad de adquirir otros productos en toda la extensión de su propio valor»

(Say [1803] 1971, 134), de modo que «es la producción la que abre la demanda a los productos» (Say

[1803] 1971, 133). Si la producción aumenta, por tanto, también puede aumentar, y en la misma medida, el gasto, porque el gasto no es más que el valor de los productos que se ofrecen en el intercambio. La Ley de Say, pues, es plenamente compatible con la ley del valor de Marx, puesto que, según la misma, los intercambios se dan entre *equivalencias* de valor (más producción de mercancías, por consiguiente, es más valor que *puede* emplearse para intercambiar y comprar otras mercancías).

En ocasiones se malinterpreta la Ley de Say confundiendo la proposición de que la demanda *pueda* aumentar en la misma medida que la producción con la proposición de que la demanda *deba necesariamente* aumentar en la misma proporción que la producción, lo que equivaldría a presuponer que el sistema económico siempre está en equilibrio y que, por tanto, es imposible que haya crisis por insuficiencia de gasto agregado. El propio Marx ([1857-1858] 1986, 352) fue víctima de esa mala interpretación, al pensar que la Ley de Say era incompatible con la sobreproducción agregada de mercancías. Pero Say jamás sostuvo tal cosa: «El exceso de producción de una mercancía concreta se debe a que ha excedido su demanda total de una de estas dos formas: o porque se ha producido en cantidades excesivas o porque otras mercancías se han producido insuficientemente» (Say [1803]

1971, 135). O, en términos más modernos, el exceso de oferta se puede deber a que las unidades marginales de un bien ya no satisfacen ninguna necesidad humana o a que su utilidad marginal sea inferior a su coste de oportunidad (a la utilidad marginal de otras mercancías que han dejado de ser producidas porque los factores productivos se han concentrado en la mercancía sobreproducida). Por tanto, sí puede haber un exceso de una clase de mercancías frente a otras clases, lo que, añadiendo una perspectiva temporal, significa que puede haber sobreproducciones agregadas de mercancías en un determinado momento del tiempo: sobreproducción de mercancías presentes frente a mercancías futuras o sobreproducción de mercancías futuras frente a presentes (por ejemplo, exceso de producción en el departamento I, que implica producción futura de bienes de consumo, frente a la producción del departamento II y del departamento III, en forma de bienes de consumo presentes). De hecho, así es como Say explicaba las crisis comerciales:

La crisis comercial que ha tenido lugar en Inglaterra [1825] nos permite mostrar los peligros que pueden derivarse de la facultad de multiplicar ilimitadamente el medio de circulación. Los bancos abusaron de esa potestad y emplearon sus billetes para descontar demasiado papel comercial. Por ello, muchas empresas han sido capaces, gracias a la multiplicación de esos descuentos, *de extender sus negocios de manera desproporcionada respecto a su capital*. La multiplicación del medio de circulación provoca que el valor de la unidad monetaria caiga por debajo de su valor facial en oro. […]

El Banco de Inglaterra se vio obligado a reembolsar sus billetes en oro, de modo que tuvo que comprar oro [en el mercado] a cualquier precio y acuñar con él moneda a pérdida; para evitar esas pérdidas, rescató sus billetes y dejó de añadir otros nuevos a la circulación. Es decir, dejó de descontar letras de cambio. Los bancos provinciales se vieron consecuentemente obligados a hacer lo mismo y el comercio, de repente, se vio privado del crédito del que esperaba disponer, *ya fuera para crear nuevas empresas o para extender el tamaño de las existentes*. Conforme fueron venciendo las deudas de los mercaderes, éstos se vieron forzados a pagarlas y, al no poder recurrir al crédito de los banqueros, se vieron forzados a usar todos los recursos a su disposición para amortizarlas: las mercancías se vendieron a mitad de precio de lo que habían costado y los activos de las empresas no pudieron venderse a ningún precio. En la medida en que todas las mercancías se vendían por debajo de sus costes de producción, *muchos trabajadores perdieron su empleo*, muchos mercaderes y banqueros, que se habían endeudado, se declararon en bancarrota por cuanto habían emitido más deuda que aquella a la que podían hacer frente con su

patrimonio personal (que además estaba compuesto por

derechos de cobro contra personas que también se habían declarado la bancarrota) (Say 1828, 111-114) [énfasis añadido].

Es decir, que al haber sobreinvertido en un primer momento (por la laxitud del crédito bancario) hubo que sobredesinvertir en un segundo momento (por la liquidación del crédito bancario). El exceso de producción inicial generó un déficit de producción posterior. Pero, que en el conjunto de ambos períodos de tiempo, la sobreproducción agregada de $t=0$ pudiese compensarse con la subproducción agregada de $t=1$, no implica que en $t=0$ no hubiese una sobreproducción agregada. En suma, la Ley de Say sólo prueba que siempre es potencialmente posible recomprar toda la producción mercantil porque la capacidad adquisitiva es –o puede ser– igual al valor de esa producción mercantil, pero no nos indica nada acerca de si el sistema económico será capaz de coordinarse eficazmente como para lograr que todo lo producido sea finalmente adquirido.

44. El marxismo legal fue una corriente del marxismo que ejerció su mayor influencia en Rusia a finales del siglo XIX. Algunos de sus integrantes fueron Pyotr Struve, Sergei Bulgakov o el propio Mijaíl Tugán-Baranovski. El nombre del movimiento no se debe a que fuera una corriente jurídica del marxismo, sino a que publicaron la mayor parte de sus textos en publicaciones «legales», esto es, que contaban con la autorización del gobierno zarista. No sólo fueron críticos con muchas de las conclusiones o con el método de Marx, sino que incluso buscaron legitimar el capitalismo en Rusia como forma de desarrollar y civilizar el país. De ahí que la mayoría de los marxistas consideren esta corriente como una falsificación o tergiversación liberal-burguesa del marxismo (Harding [1983]

2001, 307-308). En su crítica a Struve, Lenin los calificó como «el reflejo del marxismo en la literatura burguesa» (Lenin [1894-1895] 1960, 333).

45. Por ese mismo motivo, por cierto, no tiene demasiado sentido el temor de Marx de que exista una descoordinación entre el departamento I y el departamento II a la hora de reponer el capital constante fijo del departamento II en aquellos casos en los que la depreciación física de ese capital constante fijo no coincida con su amortización contable (C2, 20.11, 542-545). Si el capital constante fijo del departamento II se amortiza contablemente de manera más rápida que el ritmo al que se deprecia físicamente, el departamento I adaptará el ritmo de producción y entrega de sus mercancías a la

demanda del departamento II. Si la demanda de medios de producción por parte del departamento II es a años vista, el departamento I no realizará su capital hasta pasado esos años, de modo que sus capitalistas tendrán que esperar (ahorrar) a recoger sus ganancias hasta ese momento futuro u otros capitalistas tendrán que ahorrar en su lugar (por ejemplo, los capitalistas del departamento I vendiéndoles a crédito sus bienes de consumo hasta que esas deudas sean repagadas en el futuro con la venta de medios de producción). Si esa excesiva espera resultara inconveniente para los capitalistas (en relación con su preferencia temporal), eso sólo implicaría que, para atraer la inversión de los capitalistas, la tasa de ganancia de ese sector debería ser superior a la del resto de los sectores con mayor rotación. Pero no existe una descoordinación insuperable entre los departamentos I y II que impida ajustar el flujo del producción del primero a las necesidades técnicas del segundo (De Brunhoff

[1973] 1976, 58).

46. Aunque, desde nuestra perspectiva, toda la obra de Marx es, en general, bastante coherente a la hora de desarrollar y aplicar el materialismo histórico, también encontramos mensajes contradictorios entre sus escritos. Probablemente el más claro sea esta carta al editor del periódico ruso *Otecestvenniye Zapisky* en 1877 en la que, dando réplica a un artículo previamente publicado en sus páginas, niega explícitamente haber desarrollado una teoría general sobre la historia:

[Mi crítico] siente la absoluta necesidad de transformar mi esbozo histórico sobre el origen del capitalismo dentro de Europa Occidental en una teoría filosófico-histórica del desarrollo general, impuesta por el destino a todos los pueblos, cualesquiera que sean las circunstancias en las que se hallen, con el objeto de terminar alcanzando una forma económica que, con un tremendo salto en las fuerzas productivas del trabajo social, asegure el más integral desarrollo de cada productor individual.

He de pedir perdón. Es un honor demasiado grande para mí y me avergüenza al mismo tiempo (Marx

[1877] 1989, 200).

El texto desde luego permite interpretar que Marx jamás pretendió desarrollar una teoría general de la historia de las formas sociales (o, al menos, que si lo pretendió en algún momento de su juventud, ya había abandonado tal pretensión cuando escribió *El capital*). Pero probablemente la interpretación más razonable de este texto sea la de

que el materialismo histórico debe emplearse con flexibilidad en función de las circunstancias de partida de cada pueblo y de cada época. A la postre, la carta concluye del siguiente modo: «Eventos sorprendentemente parecidos pero que ocurren en diferentes contextos históricos dan lugar a resultados muy dispares. Al estudiar cada una de esas evoluciones por separado y luego comparándolas, uno puede fácilmente descubrir cuál es la clave del fenómeno, pero jamás hallará esa clave empleando una fórmula universal derivada de una teoría general histórico-filosófica cuya virtud suprema consista en ser suprahistórica» (Marx [1877] 1989, 201). Es decir, analizar el movimiento dialéctico de la historia material de una sociedad en su contexto empírico concreto. Una lectura, esta última, que tampoco es incompatible con que Marx, durante los últimos años de su vida, se distanciara de las interpretaciones más rígidamente deterministas del materialismo histórico.

47. La distinción que establecen Marx y Engels ([1845-1846] 1976, 31) entre animales no humanos y animales humanos tampoco es totalmente nítida: «Los seres humanos empiezan a distinguirse de los animales tan pronto como comienzan a producir sus medios de subsistencia, un paso que está condicionado por su organización física. Al producir sus medios de subsistencia, los hombres están indirectamente produciendo su vida material». Sin embargo, el ser humano no es el único animal que produce sus propios medios de subsistencia (Marzluff 2020, 18-20). Primero, diversas especies de hormigas (como las comunes hormigas negras de jardín) «pastorean» a los pulgones, los protegen de sus depredadores, les inyectan tranquilizantes y les muerden las alas para reducir su movilidad: todo ello con el propósito de apropiarse de la melaza que excreta el pulgón. A su vez, las hormigas *Philidris nagasau* recogen semillas, siembran, fertilizan y cultivan plantas epífitas (como las *Squamellaria*) en las cortezas de los árboles. Y las hormigas cortadoras de hojas recogen hojas, las transportan a granjas subterráneas, las convierten en composta y la emplean para cultivar los hongos que posteriormente degluten. En segundo lugar, algunas especies de termitas (como las *Macrotermitinae*) cultivan sus propios hongos (*Termitomyces*) desde hace 31 millones de años: las termitas devoran los hongos y sus esporas pasan íntegras por el intestino de las termitas, de modo que sus excrementos permiten una nueva «siembra» fertilizada de hongos, reiniciando el ciclo «agrario».

En tercer lugar, los escarabajos ambrosiales excavan túneles en los árboles dentro de los cuales cultivan hongos usando sus propias secreciones para controlar las pestes y enfermedades de su cosecha: esos hongos que cultivan son, además, el único alimento que ingieren.

Cuarto, los peces damisela cultivan algas en los corales. Y quinto, el cangrejo yeti también cría bacterias en sus propias garras.

48. Aunque, como a continuación expondremos, esta interpretación no resulta demasiado verosímil según la evidencia textual de la que disponemos, en parte sí podría ser la manifestación de problemas más profundos del análisis de clase marxista. Marx presupone que los intereses del obrero, como obrero, son idénticos a los intereses del proletariado como clase, de modo que todos los trabajadores tienen un interés *objetivo* en la revolución (sean conscientes de que ello o no). Sin embargo, aun suponiendo que todo el proletariado, como clase, tuviese un interés objetivo en la revolución, cada obrero individualmente considerado, como miembro de la clase, no tendría un interés objetivo racional en impulsar la revolución, puesto que hacer la revolución supone «arriesgar su vida y sus recursos en contra de un gobierno burgués» (Olson [1965] 2002, 106). El propio Engels reconocía que «la insurrección es un arte como la guerra o cualquier otro y está sujeto a ciertas reglas que, si se ignoran, arruinará a aquellos que las ignoren […] a menos que consigas que las probabilidades se muevan decisivamente en su contra, saldrás derrotado y arruinado» (Engels [1851-1852] 1979, 85-86). Es decir, que existe un conflicto objetivo entre el interés colectivo de la clase y el interés individual de cada miembro de la clase: en particular, el típico conflicto de la aparición de *free-riders* en la provisión de bienes públicos, a saber, todos quieren que la revolución llegue (para salir beneficiados con el socialismo), pero todos esperan que la revolución la hagan los demás (para evitar cargar con los costes de traer el socialismo). Por eso, si el proletariado no se rebela contra el modo de producción burgués, eso no tendría por qué ser «indicativo de que la motivación económica no sea predominante

[dentro del proletariado] […] sino más bien de que no existen incentivos económicos individuales para actuar como una clase» (Olson [1965] 2002, 108). De ahí que acaso la propaganda y la manipulación de masas, acerca de los muchos beneficios y la inmediatez de la revolución (no es necesario invertir muchos recursos durante mucho tiempo y los beneficios serán tangibles en el corto plazo), sí fueran necesarias para conseguir conjurar una acción colectiva revolucionaria entre individuos que racionalmente están incentivados a desentenderse de la misma.

49. Una posible definición de agotamiento del capitalismo o, más en general, de agotamiento de cualquier sistema económico, sería el de agotamiento de sus recursos naturales y de su energía para seguir creciendo. Dejando de lado la cuestión de que potencialmente un

sistema económico podría seguir creciendo mediante mejoras de la productividad que hicieran un uso más intensivo de los recursos naturales existentes o hallando nuevos usos para los recursos existentes o destinando parte de esos recursos a hallar nuevos recursos naturales dentro y fuera de ecosistema conocido (Simon 1981), la crítica no es relevante para nuestros propósitos porque sería un problema que también afectaría al comunismo tal cual lo concibe Marx, es decir, un modo de producción con tal sobreabundancia material de valores de uso que los antagonismos económicos no puedan emerger. En palabras de Cohen ([1978] 2001, 61): «Si la "crisis de recursos" es tan seria como algunos señalan, entonces constituye una amenaza genuina para la realización de esas formas de comunismo que dependen de una reducción radical del tiempo de trabajo gracias a niveles astronómicamente elevados de fuerzas productivas». Acaso —de manera harto controvertida por algunas de las razones sobre el progreso técnico en el capitalismo versus el comunismo que expondremos más adelante— quepa argumentar que el comunismo administraría mejor la escasez de recursos que el capitalismo y que, por tanto, se lograría una distribución más equitativa de la miseria ([1978] 2001, 322): pero esa «visión» del comunismo es radicalmente distinta a la que tenía en mente Marx y, por tanto, no la vamos a considerar como parte de nuestras críticas al pensamiento de Marx aun cuando podría ser relevante como potencial causante de un colapso civilizatorio que impidiera el desarrollo progresivo acumulativo que pronostica el materialismo histórico.

50. William Nordhaus (2004) estima que, entre 1948 y 2001, los innovadores se apropiaron meramente del 2,2% de todo la riqueza social que generaron sus innovaciones. Aunque el porcentaje pueda parecer reducido, si el valor (presente) de toda la riqueza que se espera que genere una innovación a lo largo del tiempo es enorme, ese 2,2% puede ser suficiente para convertir a un innovador en una de las personas más ricas del planeta. Por ejemplo, en 2022 se estima que el motor de búsquedas de Google ha procesado alrededor de tres billones de consultas. En el supuesto de que cada consulta apenas le genere a cada usuario un bienestar equivalente a diez céntimos de dólar, únicamente el motor de búsqueda habría generado un bienestar social de unos 300.000 millones de dólares en 2022. Si suponemos que las búsquedas van a crecer cada año a una tasa (conservadora) del 2% y aplicamos un tipo de descuento del 5%, el valor social presente del buscador de Google rondaría los 11 billones de dólares, de modo que, si sus creadores se apropiaran del 2,2% de ese valor social presente, concentrarían una riqueza de casi 250.000 millones de dólares.

51. Marx ([1874-1875] 1989, 519) pensaba que, una vez acabados los

antagonismos económicos en un mundo posescasez, las funciones de gobernar la comuna «devienen una actividad rutinaria que no implica ningún tipo de dominación». Sin embargo, ya hemos explicado los antagonismos económicos sobre los bienes no reproducibles y sobre los bienes reproducibles no pueden eliminarse, de modo que la tentación a la dominación política subsistirá.

Al respecto, Bakunin (1873, 210) le reprochó a Marx que la clase gobernante dentro del comunismo de corte marxista terminaría ejerciendo la dominación política sobre la clase gobernada sin que Marx llegara jamás a entender sus correctas admoniciones. Podemos comprobarlo en esta sucesión de glosas críticas de Marx ([1874-1875] 1989, 519-520) contra el libro de Bakunin, *Estatismo y anarquía*:

• **Bakunin:** El sufragio universal de todos los ciudadanos para elegir a sus representantes y a los «gobernantes del Estado» —ésa es la propuesta última de los marxistas y también de la escuela democrática

— es una mentira detrás de la que se oculta el despotismo de una minoría gobernante: una mentira que es especialmente peligrosa porque

parece ser la expresión de la voluntad popular.

• **Marx:** Con la propiedad colectiva [de los medios de producción], la voluntad popular desaparece y da paso a una auténtica voluntad comunal.

• **Bakunin:** Por lo tanto, el resultado es que la gran mayoría de la gente será controlada por una minoría privilegiada. Pero esta minoría, señalan los marxistas, serán los trabajadores. Sí, puede que sean antiguos trabajadores que tan pronto se conviertan en representantes o en gobernantes de la gente… *dejarán de ser trabajadores*.

• **Marx:** Eso es como decir que hoy el dueño de una fábrica deja de ser capitalista por convertirse en concejal de un municipio.

• **Bakunin:** Y al dejar de ser trabajadores observarán el mundo entero de los trabajadores mundanos desde las alturas del Estado: ya no representarán a la gente, sino sólo a sí mismos y a sus «exigencias» de gobernar a la gente. Cualquiera que tenga dudas sobre esto es que no conoce nada de la naturaleza humana.

En este sentido, y complementando la réplica de Bakunin, tal vez si el dueño de una fábrica se dedicara parcialmente a administrar algunos asuntos menores como concejal de un municipio no tendría por qué

desarrollar un poderoso interés político por perpetuarse en el poder, puesto que su función principal seguiría siendo la de administrar la empresa. Ahora bien, si el poder político de ese concejal es enorme y requiere de dedicación exclusiva, entonces el dueño de la fábrica deviene un agente especializado en la gestión del poder político y, dados los beneficios que ese poder le aporta, engendrará un poderoso interés personal en preservarlo.

Sea como fuere, y tal como señala Kolakowski (2005, 43) a propósito de las advertencias anarquistas sobre las raíces totalitarias del pensamiento marxista, «es completamente falso que "nadie podría haber previsto" el desenlace del socialismo humanista marxista. Los escritores anarquistas lo pronosticaron mucho antes de la revolución socialista: pensaron que una sociedad basada en los principios ideológicos de Marx sólo podía producir esclavitud y despotismo».

52. Los derechos individuales transhistóricos suelen denominarse «derechos naturales». Tal denominación puede resultar problemática porque tiende a transmitir erróneamente la idea de que conceptualiza los derechos como objetos externos de la naturaleza susceptibles de ser aprehendidos mediante los sentidos y cuya violación lleva aparejada algún tipo de sanción por parte de la propia naturaleza. En realidad, no son nada de eso. Los derechos naturales son principios meta-normativos para vivir en sociedad que cabe inferir racionalmente a partir de la *naturaleza* humana: es decir, son reglas sobre las reglas (cómo *deberían* ser las normas que regulan la convivencia humana) que derivan de la separabilidad de la agencia humana, es decir, del hecho de que somos agentes individuales con propios proyectos de vida propios y de que ninguno de esos individuos goza *prima facie* de una prioridad moral sobre el resto. Tratándose de enunciados prescriptivos, los «derechos naturales»

podrán respetarse o violarse, esto es, las normas que organizan en un determinado momento histórico la convivencia humana podrán ajustarse o no hacerlo a tales enunciados prescriptivos (al igual que las personas pueden respetar o violar, incluso en muchas ocasiones con impunidad, las normas específicas que rigen en un determinado momento histórico su convivencia). Pero la cuestión que pretenden resolver los derechos naturales no es la de la aplicabilidad de las normas de convivencia, sino la de su contenido: no cómo lograr que sean respetados sino cuál es el contenido prescriptivo que debería ser respetado (Mack 2022). Los derechos naturales tampoco prescriben cómo debemos vivir una buena vida, sino más bien cómo no debemos vivirla en nuestras interacciones con terceros: es decir, sólo prescriben principios normativos mínimos sobre las normas que han de regir la

convivencia en sociedad. Pero respetar tales principios meta-normativos no es condición suficiente para alcanzar una vida plena o satisfactoria. En resumen, y por buscar una analogía deportiva, una cosa es plantearse cuáles deberían ser las reglas del fútbol para que éste sea un buen deporte del que disfruten a largo plazo tanto los jugadores como la afición (plano meta-normativo equivalente al derecho natural); otra, cuáles son las reglas del fútbol actualmente en vigor (plano positivo equivalente a las normas legales vigentes en una sociedad); y aun otra tercera cosa, cuáles son las habilidades o las tácticas que debe desarrollar un jugador para convertirse en un buen jugador (plano de la ética personal). Respetar las reglas, sobre todo si son buenas reglas, puede ser condición necesaria para ser un buen jugador o un buen individuo, pero desde luego no suficiente para triunfar en el deporte o en la vida.

53. Estas afirmaciones de Marx y Engels sobre la soberanía de la Historia para imponer su voluntad podrían parecer contradictorias con su crítica a la antropoformización de la historia que efectúan en *La Sagrada Familia*. Allí mismo podemos leer: «La Historia no hace nada, no “posee ninguna riqueza inmensa” ni “libra ninguna batalla”. Es el *hombre* real, vivo, quien hace todo eso, quien tiene posesiones y quien pelea; la “historia” no es una persona aparte que utilice al hombre para alcanzar sus propios fines; la historia no es más que la actividad de los hombres persiguiendo sus fines» (Marx y Engels [1844] 1975, 93). Sin embargo, no existe tal contradicción, puesto que los fines de los hombres están fuertemente influidos por las condiciones materiales dentro de las que habitan y, por tanto, es la evolución histórica de esas condiciones materiales la que influye sobre los hombres para que éstos transformen su entorno material en una determinada dirección que haga avanzar progresivamente la historia. O dicho de otro modo, las críticas de Marx y Engels contra la antropomorfización de la historia lo son contra la personificación en la Historia de unas ideas (de la Idea Absoluta hegeliana) que se exteriorizan a sí mismas en la historia material de la humanidad en lugar de ser la historia material de la humanidad la que condicione el contenido y la evolución de esas ideas: « [Para el idealismo], la historia de la humanidad se convierte en la historia del Espíritu Abstracto de la humanidad y, por tanto, un espíritu alejado del hombre real» (Marx y Engels [1844] 1975, 85). Para Marx y Engels, la historia de la humanidad sí es un proceso a través del que las condiciones materiales irán evolucionando dialécticamente hasta llegar al comunismo.

54. De hecho, eran argumentos casi idénticos a los que solían plantear muchos partidarios de la esclavitud en los estados del Sur de EE. UU. Por ejemplo, Stephen D. Miller, quincuagésimo segundo gobernador

de Carolina del Sur, afirmó en 1829 que: «La esclavitud no es un mal para la nación, sino un beneficio. La riqueza agraria del país depende de los estados esclavistas y muchos de los ingresos del Estado dependen del trabajo esclavo» (Tise 1987, 99). Asimismo, la declaración por la que Mississippi se secesionaba de EE. UU en 1861 proclabama que: «Nuestra posición se identifica completamente con la institución de la esclavitud: el mayor interés material del mundo. Su trabajo proporciona el producto que constituye, con mucho, la parte más grande e importante del comercio de la Tierra […] un golpe a la esclavitud es un golpe al comercio y la civilización» (Wright 2020).

Anti-Marx

Juan Ramón Rallo

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor.

La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19

70 / 93 272 04 47

© del diseño de portada: Sylvia Sans Bassat

© Juan Ramón Rallo, 2022

© Centro de Libros PAPF, SLU., 2022

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): noviembre de 2022

ISBN: 978-84-234-3445-9 (epub)

Conversión a libro electrónico: Acatia

www.acatia.es

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

¡Síguenos en redes sociales!

Ellos, los fascistas

Fuentes, Maximiliano

9788423434596

224 Páginas

Cómpralo y empieza a leer

En los últimos años ha tenido lugar un resurgir y una popularización del término «fascista» para conceptualizar fenómenos políticos más bien recientes, como el crecimiento de los partidos de ultraderecha y la consagración de las «democracias iliberales».

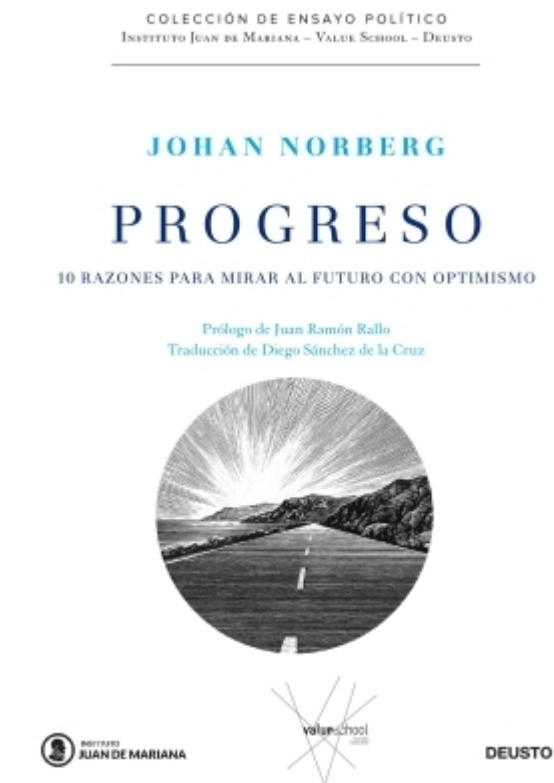
Sin embargo, lo que un día fue un adjetivo calificativo que designaba una realidad muy concreta de la Europa de entreguerras, hoy en día se emplea como epíteto descalificativo de forma muy laxa y para denigrar al adversario político.

En este libro, dos historiadores expertos en las guerras y dictaduras del siglo pasado desgranan las nuevas narrativas que estructuran el debate político contemporáneo y estudian si la revitalización de los fenómenos políticos nacionalistas y xenófobos se corresponde realmente con el contexto originario en el que tenía sentido usar el término fascista.

Ellos, los fascistas proporciona al lector no especializado herramientas analíticas y conceptuales desde la historiografía y la ciencia política para entender qué fue realmente el fascismo y si es posible que vuelva a tener lugar en nuestra época.

Una obra imprescindible para diseccionar y comprender el concepto de moda en España y Europa durante la última década, y para estar vacunados frente al empleo torticero de la terminología política.

Cómpralo y empieza a leer



Progreso

Norberg, Johan

9788423428977

320 Páginas

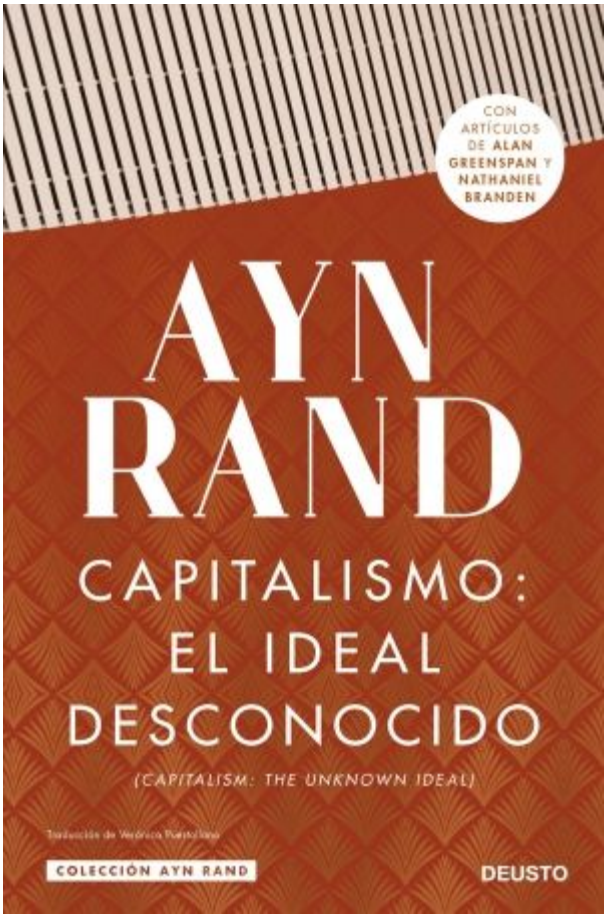
Cómpralo y empieza a leer

Las malas noticias son omnipresentes en las televisiones, los periódicos y las conversaciones. Sea por razones económicas, políticas o debido a catástrofes naturales, parece que nuestro mundo va cada vez peor. Sin embargo, eso no es cierto. El progreso que la humanidad ha experimentado en las últimas décadas ha sido asombroso y no tiene precedentes. Y así lo demuestra el detallado examen que Johan Norberg hace en este libro de las cifras oficiales de organizaciones internacionales como Naciones Unidas, el Banco Mundial o la Organización Mundial de la Salud.

Nuestra percepción puede decirnos que todo va mal, pero los datos indican que el mundo mejora y que lo hace, en muchas ocasiones, para aquellos que se encuentran en un peor punto de partida: en casi todos los rincones del mundo la gente vive más años, con mayor prosperidad, más seguridad y mejor salud.

Por supuesto, ni todos los problemas han sido resueltos ni todas las partes del mundo pueden compartir este optimismo. Pero en la mayoría de los casos sabemos, al menos, qué herramientas pueden ayudarnos; muchas veces, una tecnología tan simple como la que permite el acceso al agua potable y sistemas de fontanería domésticos puede marcar una enorme diferencia. La educación y la nutrición son también claves y constituyen indicadores que mejoran. Nada debería hacernos pensar, en consecuencia, que el mundo del futuro va a ser peor que el actual. De hecho, y como nos recuerda Norberg en las páginas de este libro, vivimos en la mejor época de la humanidad.

Cómpralo y empieza a leer



Capitalismo: el ideal desconocido

Rand, Ayn

9788423434572

432 Páginas

Cómpralo y empieza a leer

En esta colección de ensayos, Ayn Rand y sus colegas definen una nueva visión del significado del capitalismo, su historia y sus bases filosóficas, y se proponen demoler muchos de los mitos que lo rodean.

¿Nos conduce irremediablemente el capitalismo a depresiones, monopolios, trabajo infantil o guerras? ¿Por qué existe tanto odio a las grandes empresas?

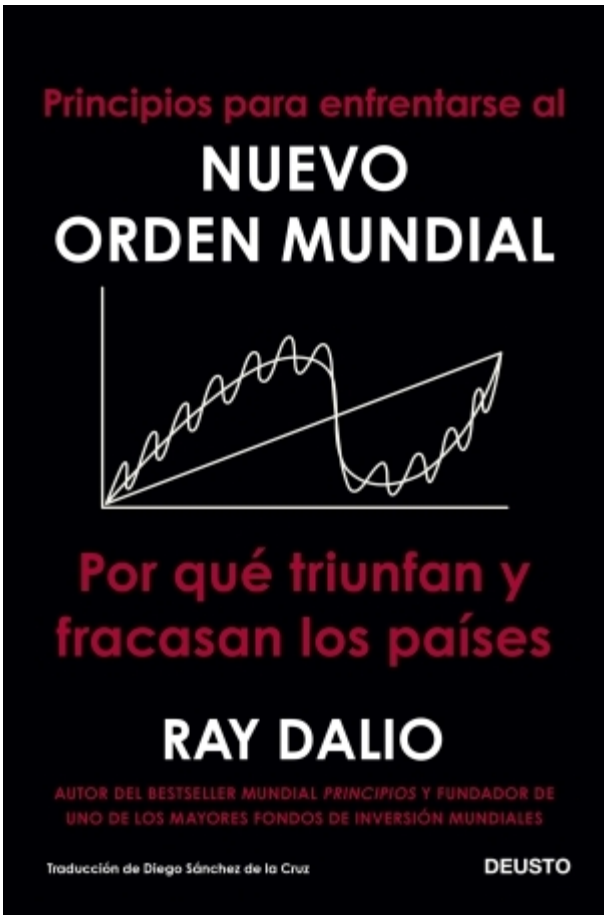
¿Por qué no han logrado los conservadores detener el crecimiento del

Estado? ¿Es la religión compatible con el capitalismo? ¿Es la regulación gubernamental la solución a los problemas económicos o es su causa? ¿Qué es la libertad y qué tipo de gobierno requiere? ¿Es el capitalismo moral?

Este libro, un auténtico *best-seller* en Estados Unidos, ha tenido una influencia clave en el desarrollo de intelectuales como John A. Allison, Tyler Cowen, Marc Emery, James Ostrowski, Joseph T. Salerno, Chris Matthew Sciabarra o Larry J. Sechrest.

Capitalismo: el ideal desconocido aborda estas y otras preguntas atemporales sobre el capitalismo y expone la tesis de Rand: que el sistema del capitalismo de *laissez-faire* es un ideal moral.

Cómpralo y empieza a leer



Principios para enfrentarse al nuevo orden

mundial

Dalio, Ray

9788423433766

672 Páginas

Cómpralo y empieza a leer

Los tiempos que vienen serán radicalmente diferentes a los que hemos vivido hasta ahora, pero se parecerán mucho a otras etapas de la historia.

Esta es la principal conclusión a la que ha llegado el experto inversor Ray Dalio, después de un titánico estudio de episodios análogos al presente en los últimos quinientos años: los ciclos históricos siempre han sido muy similares entre ellos.

Después de su bestseller mundial *Principios*, Dalio vuelve con un nuevo libro, en el que descubre los ciclos que explican del auge y la caída de los grandes imperios, como el holandés, el inglés y el estadounidense. En nuestros días, aparentemente, asistimos al declive de Estados Unidos, y al progresivo ascenso de China como potencia dominante. Si hacemos caso a estas «señales», interpretadas bajo un análisis comparativo con periodos históricos anteriores, estamos a las puertas del alumbramiento de un nuevo orden mundial.

En este libro encontraremos una panorámica global de las fuerzas que han impulsado históricamente el éxito de los países y su posterior decadencia. La historia se repite, sostiene Dalio, en un «Gran Ciclo arquetípico»: todos los nuevos imperios han vivido una fase de liderazgo, crecimiento pacífico y prosperidad; una pérdida de competitividad y productividad, con una crisis fruto de la sobreexpansión; y un periodo de declive, en la forma de pérdida de poder financiero, conflictos internos y guerras o revoluciones. Todas estas

«señales», que podemos identificar también hoy, preludian la consagración de la nueva potencia mundial, reiniciándose de nuevo el «Gran Ciclo».

Basándose en este descubrimiento de los patrones del cambio económico y social, Dalio aspira también a brindar algunas valiosas pistas, para líderes políticos y empresariales y para todos nosotros, sobre cómo puede ser el futuro próximo. El «Steve Jobs del mundo de

la inversión», como ha sido apodado, nos ofrece un mapa incomparable que nos permitirá anticipar el porvenir a partir del estudio del pasado.

Cómpralo y empieza a leer

¡Que no te engañen!

Calvo, Santiago

9788423434565

424 Páginas

Cómpralo y empieza a leer

Te habrás encontrado con debates como éstos constantemente en la discusión económica que tiene lugar en los foros políticos, mediáticos y hasta académicos. Sin embargo, las respuestas que suelen darse a

esas preguntas están condicionadas por la demagogia y la ideología. Álvaro Martín y Santiago Calvo se proponen combatir el populismo en el único ámbito en que éste prácticamente no se ha resentido, el económico, donde sigue campando a sus anchas, tanto a derecha como a izquierda.

El populismo económico se disfraza muchas veces de divulgación, a través de una simplificación excesiva de términos, teorías, modelos y comprensión financiera, para acabar ofreciendo conclusiones sobre determinados fenómenos que son empíricamente falsas, y cuyo marcado perfil ideológico hace parecer que existe una única solución válida para cada problema.

Preocupados por la proliferación de las falacias económicas en el debate público, y como firmes defensores de la utilidad de la evidencia empírica para el avance de la ciencia, estos dos economistas se esfuerzan en estas páginas por limpiar el nombre de la Economía como disciplina de toda esta demagogia.

A través de un profundo estudio de la evidencia empírica más robusta disponible para multitud de temas económicos, Martín y Calvo desmienten punto por punto, con modelos y casos prácticos, algunas de las principales mentiras económicas que oímos día tras día.

Cómpralo y empieza a leer

Table of Contents

Sinopsis

Portadilla

Dedicatoria

Prefacio

Introducción al pensamiento filosófico, económico y político de Marx

El capitalismo, según Marx

1. El valor de las mercancías

2. De la mercancía al capital, a través del dinero

3. La plusvalía

4. Reproducción y acumulación del capital

5. La distribución de la producción agregada entre clases sociales

6. Las crisis dentro del capitalismo

7. El comunismo

Conclusión

Bibliografía

Tomo II

Dedicatoria

Crítica al pensamiento filosófico, económico y político de Marx

1. Crítica a la teoría del valor

2. Crítica a la teoría del dinero y del capital

3. Crítica a la teoría de la explotación

4. Crítica a la teoría de la reproducción y acumulación de capital

5. Crítica a la teoría de los precios de las mercancías y de los ingresos de las

clases sociales

6. Crítica a la teoría de las crisis económicas

7. Crítica a la teoría sobre el comunismo

Conclusión

Bibliografía

Notas

Créditos

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

Document Outline

- Sinopsis
- Portadilla
- Dedicatoria
- Prefacio
- Introducción al pensamiento filosófico, económico y político de Marx
- El capitalismo, según Marx
- 1. El valor de las mercancías
- 2. De la mercancía al capital, a través del dinero
- 3. La plusvalía
- 4. Reproducción y acumulación del capital
- 5. La distribución de la producción agregada entre clases sociales
- 6. Las crisis dentro del capitalismo
- 7. El comunismo
- Conclusión
- Bibliografía
- Tomo II
- Dedicatoria
- Crítica al pensamiento filosófico, económico y político de Marx
- 1. Crítica a la teoría del valor
- 2. Crítica a la teoría del dinero y del capital
- 3. Crítica a la teoría de la explotación
- 4. Crítica a la teoría de la reproducción y acumulación de capital
- 5. Crítica a la teoría de los precios de las mercancías y de los ingresos de las clases sociales
- 6. Crítica a la teoría de las crisis económicas
- 7. Crítica a la teoría sobre el comunismo
- Conclusión
- Bibliografía
- Notas
- Créditos
- ¡Encuentra aquí tu próxima lectura!